

Drømmen om egen bolig

**En studie av låntageres erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering
i Dar es Salaam og Dodoma, Tanzania**



**Karine Kålsås
Masteroppgave i samfunnsgeografi
Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi
Universitetet i Oslo
Februar 2008**

Foto på forsiden: Bildet viser en nesten 100 % ferdig bolig i det formelle boligområdet Nkuhungu i Dodoma, Tanzania. Tatt under feltarbeidet vinter 2007 av forfatter av oppgaven.

Forord

Jeg vil gjerne takke alle som på ulike måter har hjulpet meg i arbeidet med masteroppgaven.

For det første vil jeg takke de ansatte i WAT Human Settlement Trust for god mottakelse, tilrettelegging, og oppfølging under feltarbeidet. En stor takk også til alle informantene.

En stor takk til Norske Boligbyggelags Landsforbund for at de gjorde meg oppmerksom på det spennende temaet, og for at de satte meg i kontakt med WAT Human Settlement Trust.

Tusen takk til min veileder, Jan Hesselberg, for konkrete tilbakemeldinger og gode faglige råd underveis i skriveprosessen. Takk også til instituttet for støtte til feltarbeidet.

En spesielt stor takk til Kjersti Hammarqvist i NBBL, som i sin rolle som biveileder har gitt meg mange gode og konstruktive tilbakemeldinger på det jeg har skrevet.

En stor takk til Kenneth som var med meg under hele feltarbeidet, og som har støttet meg underveis i hele arbeidet med oppgaven.

Til slutt en takk til medstudenter, venner, og familie som har støttet meg underveis.

Karine Kålsås
Oslo, februar 2008.

Innholdsfortegnelse

Forord.....	iii
Innholdsfortegnelse	v
Liste over forkortelser	vii
 Innledning	 1
Tema og problemstilling.....	1
Bakgrunn	2
Begrepsavklaring	3
Oppgavens oppbygning	5
 1. Boligsituasjonen i utviklingsland	 7
Bolig som sosial og økonomisk sikkerhet	7
Manglende tilgang på boligfinansiering	9
Byvekst og uformelle boligområder	11
Boligpolitikk i utviklingsland.....	13
Oppsummering	16
 2. Mikrofinans	 17
Mikrofinans – Hva innebærer det?	17
Konsekvenser av mikrofinans	19
Mikrokreditt til boligfinansiering	20
Institusjonene.....	21
Kjennetegn ved mikrokreditt til boligfinansiering	23
Kriterier og sikkerhet	25
Byggeteknisk assistanse	27
Mikrokreditt til boligfinansiering andre steder i verden.....	29
Grameen Bank	29
Erfaringer fra Grameen Bank	30
The Shri Mahila Sahakari Bank (SEWA Bank), India.....	33
Erfaringer med SEWA Banks boligprodukter	34
Mibanco	37
Erfaringer fra MiCasa.....	38
Oppsummering	39
 3. Byvekst og finansielle tjenester i Tanzania	 43
Byvekst og uformelle boligområder i Tanzania	43
Byplanlegging og boligpolitikk i Tanzania	46
Finansielle tjenester og mikrofinans i Tanzania	50
WAT Human Settlement Trust.....	52
Oppsummering	55
 4. Metode	 57
Kvalitativ casestudie som forskningsstrategi	57
Troverdighet og bekreftbarhet	59
Datainnsamlingen	60
Å samarbeide med en organisasjon.....	60
Forberedelser	63
Intervjuene	64

<i>Observasjon</i>	67
<i>Dokumentanalyse og bruk av sekundærlitteratur</i>	68
Tolking og analyse av datamaterialet	68
Oppsummering	70
5. Mikrokreditt til boligfinansiering: Positive konsekvenser og erfaringer	71
Mkuhana boligkooperativ	71
<i>Informantene</i>	72
<i>Lånene</i>	73
<i>Konsekvenser av lånet</i>	74
<i>Erfaringer fra upatugruppene</i>	76
Makazi Bora boligkooperativ	77
<i>Informantene</i>	77
<i>Konsekvenser av lånet</i>	78
<i>Kvinner</i>	80
<i>Tomtene og infrastruktur</i>	80
<i>Andre utfordringer</i>	81
Bandari boligkooperativ	82
Nala Makazi boligkooperativ	85
<i>Informantene</i>	87
<i>Lånene</i>	87
<i>Konsekvenser av lånet</i>	88
<i>Kvinnenes posisjon</i>	90
<i>Erfaringer med låneprosessen</i>	90
<i>Upatu, samarbeid og betalingsproblemer</i>	93
Variasjon og fellestrekk i boligkooperativenes erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering	94
<i>Finansielle tjenester</i>	94
<i>Endring i boligforhold</i>	95
<i>Betydning av mikrokreditt til boligfinansiering på inntekt og utgifter</i>	96
<i>Betydning av mikrokreditt til boligfinansiering for helse og kvinners situasjon</i>	98
<i>Erfaringer med låneprodukter, tilbakebetaling og gruppelån</i>	99
<i>Tomtenes plassering og myndighetenes rolle</i>	102
6. Avslutning	105
Konsekvenser av mikrokreditt til boligfinansiering	105
Erfaringer med låneprosessen	108
Referanseliste	111
Vedlegg 1. Oversikt over informanter	117
Vedlegg 2. Intervjuguide	119

Liste over forkortelser

CBO	Community based organizations
CGAP	The Consultative Group to Assist the Poor
FINCA Tanzania	Foundation for International Community Assistance
FUNHAVI	Fundación Habitat y Vivienda
ILO	International Labour Organization
MFI	Mikrofinansiell institusjon
NBBL	Norske Boligbyggelags Landsforbund
NGO	Non-governmental organization
NMB	National Microfinance Bank
PRIDE Tanzania	Promotion of Rural Initiative and Development Enterprises Limited
ROSCA	Rotating Savings and Credit Association
SACCOS	Savings and Credit Co-operative Society
SEWA	Self Employed Women's Association
SEWA Bank	Shri Mahila Sahakari Bank Ltd.
Tsh	Tanzanianske shilling
UNDP	United Nations Development Programme
UN Habitat	United Nations Human Settlements Programme
WAT	Women's Advancement Trust

Innledning

Tema og problemstilling

Temaet for denne oppgaven er mikrokreditt til boligfinansiering. Min målsetning er å identifisere hvilke positive konsekvenser mikrokreditt til boligfinansiering kan ha for hushold med lav og middels inntekt. Jeg søker også informasjon om låntagernes erfaringer med selve låneprosessen. Oppgaven er skrevet på et individ/husholdsnivå, og er basert på feltarbeid foretatt i Tanzania. Mine case er tre boligkooperativer i Dar es Salaam og ett i Dodoma som mottar mikrokreditt til boligfinansiering fra NGOen WAT Human Settlement Trust (WAT).

Min problemstilling er delt opp i to hovedspørsmål. Den første problemstillingen er:

Hvilke positive konsekvenser kan mikrokreditt til boligfinansiering ha for hushold med lav og middels inntekt?

Mikrokreditt til boligfinansiering kan tenkes å ha innvirkning på en rekke områder i låntagernes liv. Jeg har derfor valgt å strukturere den første problemstillingen inn i fire undertemaer. Det første temaet er *bolig*. Jeg ønsker å undersøke hvordan mikrokreditt til boligfinansiering påvirker låntagerens og hans/hennes husholds boligsituasjon. Tatt i betraktning den lite tilfredsstillende boligsituasjonen en stor del av Tanzanias befolkning i dag befinner seg i er dette et relevant og viktig tema. Videre er det interessant å se på om mikrokreditt til boligfinansiering, i likhet med mikrokreditt til småskalavirksomhet, kan bidra til *økt inntekt* for låntageren og hennes/hans hushold. Låntagerne kommer ofte fra hushold med lav inntekt, en øking av inntekten vil derfor være en meget viktig og positiv konsekvens. Samtidig kan en øking av inntekten bidra til å lette tilbakebetalingen av lånet. Videre er jeg interessert i konsekvenser som kan karakteriseres av å være *psykologiske*. Jeg tenker her på om mikrokreditt til boligfinansiering kan påvirke låntagernes følelse av trygghet, velvære eller frihet positivt. Til slutt skal jeg undersøke hvorvidt og eventuelt hvordan mikrokreditt til boligfinansiering kan medføre positive konsekvenser spesifikt for *kvinnelige låntagere*. Det er dokumentert at mikrokreditt til småskalavirksomhet i stor grad påvirker kvinners status og selvstendighet positivt. Det er derfor interessant å undersøke

om mikrokreditt til boligfinansiering kan gi de samme resultatene. Dette siste undertemaet vil jeg imidlertid legge mindre vekt på ettersom jeg fokuserer både på kvinnelige og mannlige låntagere i min undersøkelse.

Den andre problemstillingen er som følger:

Hvilke erfaringer gjør låntagerne seg med låneprosessen i forbindelse med mikrokreditt til boligfinansiering?

Jeg er her interessert i låntagernes ulike erfaringer med låneprosessen. Dette inkluderer blant annet tilbakebetaling og organiseringen med lånegrupper. Mikrokreditt til boligfinansiering er i likhet med andre mikrofinansielle tjenester tilpasset hushold med lav og middels inntekt. Det er viktig å undersøke låntagernes egne erfaringer med låneprosessen ettersom slike undersøkelser kan danne grunnlag for diskusjoner om hvorvidt låneproduktet er godt nok tilpasset låntagernes behov og muligheter. Jeg vil også undersøke om låntagerne har støtt på noen utfordringer underveis i låneprosessen og hvordan de eventuelt har løst dette.

Bakgrunn

År 2005 ble av FN utpekt som mikrokredittåret og i 2006 ble Nobels fredspris tildelt Mohammad Yunus og Grameen Bank for deres arbeid med mikrofinans som virkemiddel i kampen mot fattigdom i Bangladesh. Dette har ført til stor oppmerksomhet rundt fenomenet¹. Stadig flere institusjoner og organisasjoner tilbyr slike tjenester, og mikrofinansindustrien er i sterk vekst.

Boligsituasjonen for hushold med lav og middels inntekt i Tanzanias byer er vanskelig. Befolkningen har generelt en lav inntekt og landet mangler et ordentlig formelt boligfinansieringssystem. De som ønsker å forbedre sin egen boligsituasjon må bruke alternative finansieringsmåter (Mahanga 2002). I Tanzanias byer er det også mangel på boliger i formelle boligområder. Myndighetenes forsøk på planlegging og tilrettelegging for bygging av boliger har ikke vært tilstrekkelig for å møte det enorme behovet blant den raskt økende bybefolkningen. Dette har bidratt til utviklingen av mange uformelle

¹ Lastet ned 10.10.07:

http://www.fn.no/nyheter/artikkelarkiv/utvikling_bistand_og_fattigdom/fredspris_mot_fattigdom

boligområder som preges av mangel på grunnleggende infrastruktur og boliger av dårlig kvalitet (Lugalla 1995). Denne utviklingen har Tanzania til felles med de fleste andre utviklingsland. Problemet er så utbredt at å "forbedre levekårene for minst 100 millioner slumbeboere innen 2020" er et av delmålene under punkt nummer 7 i FNs tusenårsmål "sikre miljøvennlig og bærekraftig utvikling"². Forbedring av boligsituasjonen er derfor ansett for å være viktig dersom man skal sikre langvarig utvikling i disse landene.

De siste tiår har mikrokreditt til boligfinansiering blitt et stadig mer vanlig låneprodukt blant ulike institusjoner i verdens utviklingsland. Produktet skal hjelpe hushold med lav og middels inntekt til å finansiere utbedringen av egen boligsituasjon gjennom å tilby små lån (Escobar og Merrill 2004). Ettersom tilgangen på finansielle tjenester i utviklingsland nærmest er fraværende er det grunn til å tro at låntagerne vil oppleve positive konsekvenser av denne nye muligheten. Det finnes en del litteratur som omtaler hvordan mikrokreditt til boligfinansiering fungerer i praksis. Prosjektenes grad av vellykkethet blir gjerne, i likhet med andre typer mikrokredittprosjekter, målt ut fra den høye tilbakebetalingsraten. Det er imidlertid meget vanskelig å finne informasjon om hvilke erfaringer låntagerne gjør seg og hvilke positive og negative konsekvenser de opplever i forbindelse med å ta opp denne typen boliglån. Med tanke på at industrien er i vekst mener jeg det er viktig å fokusere nettopp på låntagernes erfaringer og de endringene de opplever. Dette er nødvendig for å kunne bedømme hvorvidt låneproduktene er godt nok tilpasset målgruppens behov og i hvilken grad prosjektene lykkes med å forbedre låntagernes boligsituasjon.

Temaets aktualitet, det enorme problemet med mangel på finansielle tjenester og boliger i formelle boligområder i utviklingsland, samt manglende informasjon om konsekvensene av mikrokreditt til boligfinansiering for låntagerne, er alle gode argumenter for at problemstillingen er interessant og viktig.

Begrepsavklaring

Mikrokreditt til boligfinansiering innebærer en så stor kostnad at produktet ikke er beregnet på de aller fattigste. Jeg har derfor valgt å ikke fokusere på betegnelsen fattigdom og fattige i denne oppgaven. Jeg har heller valgt å skille mellom hushold med lav, middels, og høy inntekt. Når jeg allikevel henviser til *fattige* mener jeg individer og hushold med en

² Lastet ned 13.12.07:

http://www.globalis.no/statistikk/fns_tusenarsmaal/7_sikre_miljoevennlig_og_baerekraftig_utvikling

meget lav inntekt. Denne gruppen mennesker har en så lav inntekt at de ikke klarer håndtere nedbetalingen av større lån med lang tilbakebetalingstid. Deres grunnleggende behov, slik som mat, klær, og husly er ofte ikke tilstrekkelig dekket, og de er meget sårbare ved uforutsette utgifter og kriser. For eksempel kan økte ugifter i forbindelse med sedvaner, ulykker, sykdom, eller mislykkede avlinger, føre til at sårbare hushold havner i langvarig fattigdom. Ifølge Hesselberg (1994:157) er ikke bolig førsteprioritet for de aller fattigste. Fattigdom er et komplisert begrep fordi det kan defineres på en rekke forskjellige måter, og ulike teoretikere benytter gjerne forskjellig definisjoner (Hesselberg 1994, 1996).

Med *hushold med lav inntekt* mener jeg de som har inntekt nok til å få dekket sine basisbehov slik som mat, klær, og husly. De har ikke økonomi til å dekke behov utover dette. Husholdene har ikke tilgang på formelle finansielle tjenester, og bor i uformelle boligområder med de negative konsekvenser dette har. Denne gruppen mennesker kan også være sårbare dersom uforutsette hendelser gjør at de mister inntekter, får økte ugifter, eller ikke klarer håndtere gjeld. Når jeg viser til *hushold med middels inntekt* mener jeg de som kan dekke sine grunnleggende behov, og som gjerne har litt ekstra. Mange er ansatt i det offentlige, eller i annen formell virksomhet, uten å ha høy inntekt. Gruppen inkluderer også en del mennesker i uformell sektor. Ofte mangler også hushold med middels inntekt tilgang til finansielle tjenester, og må benytte uformelle finansieringsmuligheter. Mange er derfor bosatt i uformelle boligområder. Medlemmene i *hushold med høy inntekt* har som regel formelt arbeid, og tilgang på formelle finansielle tjenester. De bor som oftest i formelle boligområder, og har en tilfredsstillende boligsituasjon.

Det finnes mangfoldige definisjoner på *byer og byområder*. Ofte defineres byer ut fra at et visst antall mennesker bor innenfor et begrenset område. Dette antallet varierer mellom ulike definisjoner, og områder som defineres som byer ett sted, være ansett som landsbyer andre steder. I denne oppgaven vil byer forstås som et område av en viss størrelse, og med en viss befolkningstetthet og bebyggelse. I tillegg kan byer ha spesiell administrativ, historisk, eller kulturell betydning for landet. Byer ligger ofte sentralt i forhold til kommunikasjonsårene, og næringslivet er ofte preget av handel, håndverk og administrasjon. *Byvekst* forstås i denne oppgaven som befolkningsvekst i byene. Ulike årsaker til byvekst diskuteres der det er naturlig underveis i oppgaven.

Oppgavens oppbygning

Oppgaven består av seks hovedkapitler. I første kapittel beskriver jeg generelle trekk ved boligsituasjonen i mange utviklingsland. Dette setter problemstillingen i et perspektiv og gir en oversikt over årsaker til og konsekvenser av mangelen på tilfredsstillende boliger og boligfinansielle tjenester i disse landene. Kapittel 2 er analyserammen. Her gis en kort beskrivelse av mikrofinans og mikrokreditt, og en innføring i mikrokreditt til boligfinansiering. Kapitlet avsluttes med en egen del hvor jeg diskuterer effekter av mikrokreditt til boligfinansiering andre steder i verden. Meningen er at dette skal gi et innblikk i hvordan mikrokreditt kan fungere, og hvilke endringer menneskene som mottar mikrokreditt til boligfinansiering kan oppleve. Det er også meningen at disse empiriske eksemplene skal brukes teoretisk. Årsaken til at jeg har valgt å gjøre det på denne måten er at empiri kan danne grunnlag for utvikling av nye teorier. Mitt valg grunner også i et ønske om å kunne sammenligne resultater på tvers av landegrenser og kontekster. Videre har jeg ikke funnet en teori som jeg synes passer inn i problemstillingen. Kapittel 3 er et bakgrunnskapittel som setter problemstillingen i en kontekst. Jeg gir et innblikk i boligsituasjonen i Tanzania, samt en beskrivelse av tilgangen på finansielle tjenester og mikrokreditt i landet. WAT Human Settlement Trust blir også presentert i dette kapitlet. Kapittel 4 er metodekapitlet. Her beskriver jeg hvilke metodiske valg som ligger til grunn for oppgaven, samt hvordan jeg gjennomførte feltarbeidet og analysen av dataene. I kapittel 5 presenteres mine funn fra Tanzania. I en egen diskusjonsdel sammenlignes disse funnene med erfaringene fra andre steder i verden som ble presentert i kapittel 2. I siste kapittel vil resultatene av undersøkelsen oppsummeres og sees i sammenheng med problemstillingen.

1. Boligsituasjonen i utviklingsland

Bolig er, ifølge FN, en menneskerett og skal sikre mennesker sosial og økonomisk sikkerhet. En rekke faktorer bidrar imidlertid til at millioner av mennesker verden over mangler denne sikkerheten. Dette kapitlet skal gi en kort beskrivelse av hovedårsakene til den vanskelige boligsituasjonen i byer i dagens utviklingsland, samt konsekvensene av dette for innbyggerne. Dette belyser problemstillingens aktualitet, setter den i et perspektiv, og viser hvilke problemer mikrokreditt til boligfinansiering kan bidra til å løse.

Bolig som sosial og økonomisk sikkerhet

Bolig er et grunnleggende behov som skal sikre mennesker sikkerhet og god helse. Bolig har på denne måten en sosial funksjon (CGAP 2004). Den skal gi beboerne beskyttelse og velvære gjennom hele livet og representerer for mange en sikkerhet for alderdommen (Christen 2004). Bolig har også en meget viktig økonomisk funksjon, den kan sees på som en vare som sikrer sosial status og finansiell sikkerhet. For hushold med lav inntekt representerer boligen omtrent 60% av deres totale verdier. Videre kan bolig være en investering. Lavinntektsgrupper har to muligheter til å generere inntekt på basis av sin bolig. Den første muligheten er å drive inntektsgenererende aktiviteter hjemme. Fordi mange ikke har råd til å leie lokaler vil hjemmet være den eneste plassen hvor de kan drive sine små bedrifter. Mellom 25 til 45% av investeringene som kreves for å starte småskalavirksomhet går til eiendom og lokaler. Ved å ha disse aktivitetene i hjemmet vil husholdene derfor kunne spare penger. For det andre leier mange ut deler av sin bolig til andre som trenger et sted å bo eller til andres småskalavirksomheter. Dette genererer også ekstra inntekt (CUDS 2000).

Bolig og eiendom spiller også en viktig samfunnsøkonomisk rolle og kan bidra positivt til et lands økonomiske utvikling. Dette er spesielt synlig i industrilandene hvor man finner en rekke ulike institusjoner som bidrar til et effektivt boligmarked. Dette inkluderer blant annet et stort nettverk av ulike långivere, eiendomsmeglere, produsenter av byggematerialer, samt utbyggere av boliger og infrastruktur. Innbyggerne og bedrifter har tilgang på en rekke typer lån, som lån til infrastruktur, oppkjøp av eiendommer og til boligbygging. Dette stimulerer til økt byggevirksomhet og muliggjør hyppig skifte av boliger. For eksempel selger husholdene i USA sine boliger hvert syvende år i gjennomsnitt (Ferguson 2004), og boligindustrien sysselsetter rundt 9% av verdens

arbeidstakere. Videre utgjør bolig den største andelen av husholdenes verdier i USA. Dette gjør at individer kan benytte sine boliger som sikkerhet for å ta opp både boliglån og andre lån, for eksempel dersom de ønsker lån til å starte opp en bedrift. Videre har innsatsfaktorene som kreves ved investering i bolig lavt importbehov, dette betyr at de fleste varer og tjenester som kreves anskaffes i lokalsamfunnet eller nasjonalt. Boligbygging medfører dermed liten importlekkasje noe som har positive ringvirkninger for lokalsamfunnet. Et effektivt boligmarked stimulerer andre deler av økonomien og har vært en viktig faktor i industrilandenenes økonomiske utvikling, noe den fremdeles er (Ferguson og Navarrete 2003).

Situasjonen i utviklingsland er imidlertid annerledes. Ekstrem befolkningsvekst i byene kombinert med mangelfull regulering og formalisering av eiendommer og boliger, utbredt fattigdom, mislykket statlig boligpolitikk og manglende boligfinansielle tjenester er alle faktorer som bidrar til at boligmarkedene ikke fungerer tilfredsstillende (Ferguson og Navarrete 2003). Ifølge De Soto (2000) har utviklingslandenes manglende eiendomsrettigheter bidratt til disse landenes underutvikling. Som tidligere nevnt har industrilandene velfungerende eiendomsmarkeder som bidrar positivt til deres økonomiske vekst. De formaliserte eiendomsrettighetene er, ifølge De Soto, årsaken. Problemet i utviklingslandene er mangelen på slike rettigheter og man behøver en formalisering av eiendom, eiendeler og forretning dersom disse landene skal få en økonomisk vekst. Dette skyldes at uformell eiendom representerer "død kapital". I likhet med befolkningen i USA utgjør bolig den største verdien for hushold med lav inntekt i utviklingsland. På grunn av manglende dokumentasjon på eierskap kan imidlertid ikke bolig selges eller kjøpes på det formelle eiendomsmarkedet. Befolkningen kan derfor ikke akkumulere verdier gjennom sine eiendommer slik man gjør i industriland. Dette påvirker hele boligmarkedet og dets funksjon i samfunnet. Ikke bare har hushold problemer med å opparbeide seg verdier, de har også problemer med å få lån ettersom de ikke kan benytte bolig som sikkerhet. De har ikke tilgang på formelle finansielle tjenester som kunne hjulpet dem til å kjøpe formell eiendom, ei heller får de lån til å utbedre den boligen de allerede har eller formalisere eiendommen den er plassert på. Dette fører til at de aller fleste blir boende i samme bolig hele livet, den går også i arv fra generasjon til generasjon. Boligen får derfor ikke den samme rollen som i industrilandene hvor kjøp og salg opprettholder et effektivt boligmarked som sysselsetter enormt mange mennesker. Byggefirmaer, utviklere og produsenter av byggematerialer mangler kapital. Boligutviklingen stagnerer og påvirker de finansielle systemene og den økonomiske utviklingen generelt i disse landene. Statens

manglende evne til å regulere og formalisere eiendom har store konsekvenser for landets økonomi i tillegg til at grupper med lav inntekt holdes utenfor det formelle boligmarkedet. På denne måten opprettholdes den uformelle boligsektoren og de negative følgene dette har for samfunnet generelt (Ferguson 2004).

Manglende tilgang på boligfinansiering

Det er et stort gap mellom tilbudet på, og etterspørselen etter, spare-, låne-, og forsikringsordninger i utviklingsland. Ifølge Robinson (2001), forbeholdes finansielle tjenester hushold med høy og sikker inntekt og eiendom. Resten av befolkningen, som utgjør opptil 90%, mangler tilgang på slike tjenester. Omtrent halvparten av disse står for en etterspørsel etter finansielle tjenester som ikke blir tilfredsstilt av formelle tilbud. Behovet for formelle og sikre finansielle tjenester er derfor stort, dette gjelder også tjenester som skal bidra til finansiering av bolig. Andelen mennesker som ikke har tilgang på eller ikke har råd til vanlig boliglån er over 80%, i enkelte land over 90% (Ferguson 2004). Det er estimert at mellom 40 og 60% av befolkningen i utviklingsland har behov for andre finansielle løsninger for å forbedre sin boligsituasjon enn de som allerede eksisterer (CUDS 2000). Grupper med lav og middels inntekt må ty til alternative og uformelle finansieringsmuligheter slik som gaver og lån fra familie og venner, salg av eiendeler, bruk av oppsparte midler, deltagelse i spareklubber, eller låne penger av familie eller uformelle utlånere slik som lånehaier. Sistnevnte alternativ innebærer å ta opp lån på begrensede beløp med meget høye renter. Problemer med tilbakebetaling kan føre til alvorlige konsekvenser for låntageren og hans/hennes familie (Hashemi *et al.* 2003).

Det er flere årsaker til at individer og hushold med lav og middels inntekt ikke har tilgang til de formelle finansinstitusjonenes tjenester. For det første har de fleste ingen kredittverdighet. Majoriteten av alle arbeidere i utviklingsland arbeider innenfor den uformelle sektor. Statistikkene på dette området er usikre, men ILO³ har blant annet estimert at omkring 61% av alle arbeidende mennesker i Afrika har uformelt arbeid. De har ingen formell, registrert, og skattbar inntekt som kreves ved opptak av lån. På grunnlag av dette mener finansinstitusjonene at det innebærer for høy risiko å gi lån til mennesker med uformell inntekt (Lindfield 2001).

³ International Labour Organization. Lastet ned 20.09.07:
<http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/getaf07.pdf>

En annen årsak er antagelsen om at det lite lønnsomt å betjene denne lånegruppen da de har lav inntekt og kun kan ta opp små lån. Administrasjonskostnadene er de samme uansett størrelse på lånet, dermed vil små lån bli veldig dyre relativt til lånebeløpet. De tradisjonelle finansinstitusjonene antar at de samlede kostnadene ved å tilby små lån vil bli for høye til at grupper med lave inntekter kan håndtere tilbakebetalingen (Lindfield 2001). Videre har de tradisjonelle finansinstitusjonene ment at lavinntektsgrupper ikke har mulighet til å spare penger. De tar derfor ikke høyde for at sparing kan være nyttig for disse gruppene. Samtidig overser de at sparing er en utmerket måte å beregne menneskers betalingsevne på, samt at oppspart kapital kan benyttes som garanti for lån (Seibel og Parhusip 1990). Man har lenge også antatt at høye renter gjør det for kostbart for disse gruppene å ta opp store lån (Ferguson 2004). Lån i tradisjonelle finansinstitusjoner innebærer dessuten en søknadsprosess og forståelse av lånesystemet som for mange kan være vanskelig å sette seg inn i (Lindfield 2001).

Den viktigste årsaken til at grupper med lav og middels inntekt ikke har tilgang på tradisjonelle pantelån er imidlertid kravet om at man må benytte boligen som sikkerhet. Grunnet manglende formalisering av eiendommer i utviklingsland er det ytterst få som i praksis har mulighet til dette. Kun de, som ved siden av å ha formelt arbeid, eier en lovlig bygget bolig på en formell tomt, har tilgang til pantelån i finansielle institusjoner. Dette utelukker alle som er bosatt i de uformelle boligområdene. Pantelån er videre basert på en produkttilnærming noe som betyr at lånene kun går til finansiering av nye boliger. De gjelder ikke ved kjøp eller oppgradering av eksisterende bolig. Kjøp av nye, ferdigstilte boliger krever lån på store beløp og tilbakebetalingsperioder på mellom ti og tretti år. På grunn av makroøkonomisk ustabilitet, varierende inflasjon, og usikker inntekt, innebærer det en altfor stor risiko å forplikte seg til et stort lån over så lang tid for hushold med lav og middels inntekt. Blant de som allikevel skulle få tilbud om et slikt lån vil mange vegre seg mot å sette boligen sin som garanti, for de fleste er hjemmet den viktigste eiendelen og verdien de har (Ferguson 2004).

Mange hushold med lav og middels inntekt foretrekker å gjøre utbedringer på allerede eksisterende bolig fremfor å kjøpe en ny et annet sted. En av årsakene er de sosiale relasjonene de har i nabolaget. En annen årsak er at mange ser det som mer økonomisk lønnsomt å investere i noe man allerede har. Det er faktisk flere mennesker i utviklingsland som har sin egen bolig enn i industriland. For eksempel bor 86% av befolkningen i Meksiko sine egne hjem, tilsvarende i Canada er på 69%. Imidlertid mangler langt over halvparten av hjemmene i utviklingsland sikring gjennom formelt eierskap. Kvalitets-

forskjellene mellom boliger i industriland og utviklingsland er også enorme (Ferguson 2004).

Byvekst og uformelle boligområder

Definisjonen av by og byvekst varierer kraftig fra land til land. Statistikker som viser andelen av befolkningen som bor i byområder kan derfor ofte være vanskelige å sammenligne og tallene varierer enormt alt ettersom hvilken definisjon som er benyttet. Man antar imidlertid at omtrent halvparten av verdens befolkning i dag bor i byer, og at andelen øker kraftig. Den største byveksten forekommer i utviklingslandene og det er grunn til å tro at denne utviklingen vil fortsette i lang tid fremover. Dette har innvirkning på hvor de fattige bosetter seg. En stadig økende andel av verdens fattige befinner seg i dag i byområder fremfor på landsbygda slik det var tidligere. Man snakker derfor om en urbanisering av fattigdommen. Store deler av Afrika har frem til de siste tiårene hatt lavere byvekst enn de fleste andre områder i verden. Dette er nå ferd med å snu og Afrika vil i tiden fremover stå for den klart høyeste byveksten i verden⁴. Det er derfor stor grunn til å fokusere på utviklingen i Afrikas byer og tettbygde strøk i årene som kommer. Byveksten har tradisjonelt skyldtes at befolkningen på landsbygda har flyttet til byer, i mange tilfeller på grunn av de økte mulighetene til å skaffe seg arbeid og et bedre liv. Dette har vært gjeldende både i industri og utviklingsland. Med unntak av deler av Afrika, og enkelte andre store byer, er imidlertid byvekstens hovedårsak i dag naturlig befolkningsøking. Dette vil si at antall fødsler i byene er høyere enn antall dødsfall. I tillegg sprer de store byene seg og stadig nye områder får status som byer⁵.

Den raske byveksten byr på en rekke utfordringer for den økende befolkningen. Foruten stor arbeidsløshet, er mangelen på boliger et enormt problem. Det er for få formelle boligområder til å dekke etterspørselen. Boligene i slike områder er dessuten for kostbare for hushold med lav og middels inntekt. Disse gruppene mangler også, som nevnt, finansieringsmuligheter til å konstruere en egen bolig som tilfredsstiller offisielle krav på en formell tomt. Myndighetenes manglende evne til å møte innbyggernes behov for boliger, infrastruktur og tjenester har forsterket problemet. Dette tvinger grupper med lav og middels inntekt til å finne andre steder å bosette seg. På denne måten oppstår store

⁴ Lastet ned 15.10.07: <http://ww2.unhabitat.org/istanbul+5/bg10.htm>

⁵ UNFPA. State of the world report 2007. Lastet ned 12.12.07: <http://www.unfpa.org/swp/>

uformelle boligområder hvor beboerne i mange tilfeller står uten rettigheter dersom grunneier vil fjerne bosettingen (Hardoy og Satterwaite 1989).

Uformelle boligområder blir ofte omtalt som ulovlige bosettinger. Det er ofte et uklart skille mellom lovlige og ulovlige boligområder og det eksisterer gjerne forskjellige grader av ulovlighet (Hardoy og Satterwaite 1989, Lindfield 2001). Det er vanlig å skille mellom *de facto* og *de jure* lovlige bosettinger. En *de jure* lovlig bosetting er regulert gjennom juridiske formaliteter. En *de facto* lovlig bosetting tilfredsstiller ikke disse kravene, men innebærer at myndighetene har godtatt at området eksisterer, og at de ikke har noen planer om å fjerne beboerne. En *de jure* ulovlig bosetting kan således være *de facto* lovlig. Gjennom formalisering kan uformelle boligområder bli *de jure* lovlige (Johanssen 1998). Innbyggere i uformelle boligområder kan også skaffe seg sikker bruksrett. Gjennom en lovlig kontrakt med stat eller kommune sikrer beboerne seg mot tvangsflytting. Man kan sikre bruksretten gjennom midlertidige bruksrettigheter som for eksempel skjøte eller leiekontrakter (NBBL 2007).

Ulovlige boligområder kan oppstå på flere måter. Vaa (1995) skiller mellom tre måter boligområder kan være ulovlige på. Den første formen for ulovlige boligområder oppstår når ubebygde arealer blir tatt i bruk uten tillatelse fra eieren. Grunneier kan for eksempel være staten, kommunen, kirken eller privatpersoner. Okkupasjonen av eiendom kan skje enten gjennom en organisert okkupasjon eller en gradvis innflytting og boligbygging. Den andre formen for ulovlige boligområder oppstår når landeiendom ulovlig deles opp i mindre tomter og selges eller leies ut. Den tredje formen oppstår når boliger ikke tilfredsstiller de bestemte boligstandardene eller bryter offentlige reguleringer. Ulovlig bosetting kan på denne måten oppstå til tross for at tomten boligen bygges på i utgangspunktet er lovlig. Denne siste formen for ulovlighet er ofte kombinert med de to andre formene. Generelt benyttes det mange navn for å beskrive slike boligområder. For enkelthets skyld vil jeg i resten av oppgaven holde meg til uformelle boligområder.

Dannelsen av uformelle boligområder er uøkonomisk for samfunnet ettersom boligene i disse strøkene bygges før infrastrukturen. Bygging av infrastruktur i utbygde, uregulerte områder koster opptil tre ganger så mye som i formelle områder. Den uplanlagte utbyggingen gjør det vanskelig å tilføre infrastruktur i ettertid og som regel er det nødvendig å gjøre endringer på den eksisterende bebyggelsen. Dette innebærer at 5 til 20% av beboerne må flytte, noe som ellers ville vært unødvendig (Ferguson 2004). Videre er formalisering av uformelle boligområder veldig kostbart, dette skyldes blant annet

vanskeligheter med å inndelegere tomter, samt mangel på dokumenter eller lignende som beviser eierskap av eiendommen (Ferguson og Navarette 2003).

Det er vanlig at hushold med lav og middels inntekt i utviklingsland oppgraderer eller bygger sine boliger gradvis og at boligene er selvbygde. Ved anskaffelse av tomt må husholdene være rimelig sikre på at de ikke vil bli bortvist fra eiendommen i nær fremtid dersom de ønsker å investere tid og penger i boligen. Man starter som regel med å bygge en midlertidig bolig. Denne utvides så i faser, for eksempel med et rom av gangen. Fortgangen i byggingen, samt størrelse og kvalitet, kommer an på hvilke uformelle lånemuligheter husholdet har, i tillegg til inntekt og sparemuligheter. Selve utbyggingen foregår som regel i en periode på mellom fem og femten år. De som ikke har mulighet til dette leier seg bolig i formelle eller uformelle boligområder, ofte uten kontrakt (Ferguson 2004, Vance 2004).

Opp til 60% av verdens befolkning bor i uformelle boligområder, 100 millioner er hjemløse. De uformelle områdene preges av mangel på viktig infrastruktur som tilgang på rent drikkevann, sanitæropplegg, elektrisitet, veier og søppelinnsamling. De befinner seg ofte på marginaliserte områder eller steder hvor miljøet er en risiko for beboerne, for eksempel på grunn av fare for jordras. Områdene preges også gjerne av mye kriminalitet (Vance 2004). Det er påvist at beboere i uformelle boligområder generelt har en dårligere helse enn andre mennesker, de har også større sannsynlighet for å pådra seg alvorlige sykdommer grunnet dårlig drikkevann og manglende sanitæropplegg. I enkelte samfunn ser man at innbyggerne i uformelle boligområder blir stigmatisert og diskriminert. For eksempel vil mange oppleve større problemer med å skaffe seg arbeid enn andre bosatt i formelle boligområder. Noen steder, som for eksempel i India, kan en status som innbygger i et uformelt område gjøre at man ikke får gifte seg med den man selv ønsker (Ferguson og Navarette 2003). Generelt er levekårene betraktelig bedre i de formelle, regulerte boligområdene i utviklingsland (Vance 2004).

Boligpolitikk i utviklingsland

De aller fleste store byer i dagens utviklingsland ble opprettet i kolonitiden. Dette gjelder også i Øst Afrika hvor alle områder som hadde med mer enn 20 000 innbyggere på 1970-tallet var en administrativ stasjon for kolonimaktene før 1910. Boligpolitikken, lovene og institusjonene som ble etablert under kolonitiden har fremdeles innvirkning på byenes

planlegging og bosettingsmønstre. Politikken og byplanleggingen var basert på vestlige normer, boligstandarder og boformer. Dette passer dårlig inn i utviklingslandenes preferanser og utgjør i dag et stort problem mange steder ettersom boligene ikke er tilpasset innbyggernes behov. Byene bærer også et sterkt preg av segregering mellom velstående og fattige områder. Dette er en arv fra kolonitidens byplanlegging hvor man ønsket et klart skille mellom de innfødtes og de velstående koloniherrernes boligområder (Hardoy og Satterwaite 1989).

Inntil 1950 og 1960-tallet fantes det få eller ingen statlige initiativer til å løse problemet med mangel på boliger i de store byene i utviklingsland. Man mente på dette tidspunktet at boligmangelen var et midlertidig fenomen og at bolig var et lite produktivt område å satse på. Etter hvert innså allikevel myndighetene i en rekke land at økningen av uformelle boligområder førte med seg store problemer. Reaksjonen på dette var å starte med omfattende riving av boliger i slike områder. Dette gjaldt spesielt eiendommer som ble ansett som verdifulle og som kunne brukes til andre formål. Ofte ble hele bydeler jevnet med jorden og av mangel på alternativer etablerte beboerne seg i de andre uformelle boligområdene i byen som ble stadig tettere befolket. I tillegg oppstod nye uformelle boligområder etter hvert som de gamle ble fjernet. Det har imidlertid tatt lang tid for myndighetene å forstå at denne politikken ikke har fungert (Hardoy og Satterwaite 1989). Enkelte steder finnes det fremdeles styresmakter som mener fjerning av uformelle boligområder er et effektivt virkemiddel. Et av de fremste eksemplene på dette er den landsomfattende aksjonen "Operation Restore Order" som ble gjennomført av Zimbabwes regjering i 2005. Aksjonen gikk ut på å fjerne en rekke uformelle boligområder, og resultatet ble at flere hundretusen mennesker fikk sine hjem jevnet med jorden uten at de ble tilbudt noe fullverdig alternativ⁶.

Som en respons på det vedvarende problemet med boligmangel ble det på 1960-tallet mange steder igangsatt store statlige boligprogrammer. Dette innebar at staten subsidierte byggingen av boliger tiltenkt hushold med lav inntekt. Problemet med denne tilnærmingen har vært den høye prosentandelen av subsidiering som er nødvendig for å gjennomføre boligbyggingen. Antallet boliger som ble bygget var altfor lav til å dekke behovet fordi pengene ikke strakk til. I tillegg ble de ferdige boligene for dyre for lavinntektsgrupper, de færreste hadde råd til å kjøpe boligene til tross for at de var subsidierte. Boligene hadde høy standard og var derfor attraktive for hushold med middels

⁶ Lastet ned 07.11.07: http://www.actionaid.org/assets/pdf/Impact_Operation_Murambatsvina_Aug2005.pdf

og høy inntekt. I praksis har disse programmene endt opp med å subsidiere boliger til den mer velstående delen av befolkningen (Hardoy og Satterwaite 1989, Ferguson 2004).

Andre problemer med boligene er at de ofte ble plassert i utkanten av byen. Dette har vært lite gunstig for hushold med lav inntekt dersom hovedforsørger arbeider i byens sentrum. Det er dessuten vanlig at husholdene i utviklingsland består av flere medlemmer enn i industrilandene. I tillegg benytter mange hjemmet som arbeidsplass, noe som ikke er vanlig i industriland. Ettersom boligene er bygget med utgangspunkt i vestlige lands preferanser har de flere steder endt opp med å være for små. De offentlig bygde boligene har med andre ord sjelden vært tilpasset målgruppens behov verken i forhold til pris, plassering eller størrelse (Hardoy og Satterwaite 1989, Lindfield 2001).

En annen løsning på boligmangelen som har vært forsøkt har inkludert statlige subsidierte lån med meget lave renter til private finansielle institusjoner. Hensikten var at privatsektoren med dette skulle bygge boliger til lavinntektsgrupper. Resultatene har også her blitt at mer velstående mennesker sitter igjen med nye boliger grunnet de samme årsakene som under de statlige boligprogrammene. I tillegg har de lave subsidierte rentene hemmet utviklingen av boliglån til markedsrente innen privatsektoren (Lindfield 2001, Ferguson 2004).

Andre forsøk har også blitt gjort. I Latin Amerika startet man på 1970-tallet med direkte subsidier til hushold med lav inntekt. Husholdene måtte selv bidra med resten av beløpet som trengtes for å bygge boligen. Ideelt skulle de ha et beløp selv, resten skulle finansieres gjennom lån med markedsrente fra private finansinstitusjoner. Dette og lignende prosjekter i utviklingsland har fungert dårlig av flere grunner. Den viktigste er at private finansinstitusjoner ikke har hatt incentiver for å låne penger til grupper som ikke ble ansett som kredittverdige. I tillegg begrenset den høye andelen subsidier prosjektenes utbredelse slik som også skjedde i de andre, tidligere programmene (Ferguson 2004).

Generelt kan det se ut til at de statlige initiativene til å skaffe lavinntektsgrupper bolig har vært mislykket. Mangel på politisk vilje og utbredt korrupsjon er en av årsakene til dette, og har blant annet ført til at boliger og kapital har havnet blant mer velstående grupper i samfunnet (CUDS 2000). Et hovedproblem som går igjen i de fleste prosjektene har vært at de har hatt en produktbasert tilnærming som er basert på vestlige preferanser. De har i stor grad oversett at behovene til lavinntektsgruppene ikke er forenlig med vestlige boligløsninger. Dette betyr i praksis at man har forsøkt å selge ferdig konstruerte boliger som innebærer en stor altfor stor engangsutgift for målgruppen. I tillegg utelukker denne typen prosjekter at målgruppen selv kan bestemme hvor de ønsker å bo. Det

utelukker også en gradvis oppdatering eller bygging av bolig som kunne vært finansiert av mindre lån. Man kan si at tilbudet ikke møter behovet og den reelle etterspørselen til målgruppen (Jones og Datta 1999, Ferguson og Navarette 2003). Myndighetene har heller ikke maktet å regulere eiendomsmarkedene, eller å gjøre noe med eiendomsspekulasjon og konsentrasjon av eiendom. Videre er det i mange utviklingsland meget komplisert, tidkrevende, og kostbart å registrere eiendom, noe som gjør det vanskelig å få formalisert land. I tillegg eksisterer det mange steder meget strenge krav til oppdeling av tomter, infrastruktur, og konstruksjon av boliger, noe som automatisk stenger ute allerede etablerte uformelle boligområder (Vance 2004).

Oppsummering

Bolig skal gi mennesker beskyttelse og sikkerhet, og representerer en stor andel av husholds totale verdier. I industriland har bolig og eiendom vært av stor betydning for landenes økonomiske utvikling og spiller i dag en viktig samfunnsøkonomisk rolle. I de fleste utviklingsland fungerer imidlertid ikke boligmarkedet tilfredsstillende og store deler av befolkningen erfarer ikke at deres boligsituasjon gir dem den tryggheten og beskyttelsen de trenger. Enorme uformelle områder med manglende infrastruktur og boliger av dårlig kvalitet er i dag vanlig i de store byene i utviklingsland. Problemet har utviklet seg som en konsekvens av befolkningens lave inntekter kombinert med manglende tilgang på finansielle tjenester og formell eiendom. Videre har myndighetene i de aller fleste tilfeller feilet å møte den stadig økende bybefolkningens behov for tilfredsstillende boliger. Mye av problemet skyldes arv fra kolonitiden, dårlig planlegging, overfokus på statlig subsidiering, korrupsjon og byråkrati. Landenes mangel på kapital har også i stor grad ført til at myndighetene ikke har klart dekke boligbehovet til den stadig økende bybefolkningen.

2. Mikrofinans

Mikrofinansielle institusjoner (MFler) hevder at deres finansielle tjenester har hjulpet millioner av mennesker med lav inntekt til et bedre liv. En rekke undersøkelser kan bekrefte denne påstanden (Simanowitz og Walter 2002, Hashemi *et al.* 2003, Develtere og Huybrechts 2005). Imidlertid er konsekvensene av mikrofinans kontekstavhengige og flere forskere peker på uheldige konsekvenser for låntagerne, samt begrensninger ved de mikrofinansielle tjenestene som hindrer et ønsket positivt resultat.

I dette kapitlet vil jeg først gi en kort beskrivelse av mikrofinans generelt, dette etterfølges av en bredere innføring i mikrokreditt til boligfinansiering. Jeg vil gi en redegjørelse for hva disse begrepene innebærer, deres bakgrunn, samt hvordan det fungerer i praksis. Jeg vil i siste del av kapitlet gi eksempler på hvilke konsekvenser mikrokreditt til boligfinansiering har gitt i ulike kontekster. Dette skal gi en bedre forståelse av hvilke endringer mikrokreditt kan føre til i låntagernes liv. Kapitlet danner en analyseramme for mitt eget datamateriale fra Tanzania og setter mikrofinans i et bredere perspektiv.

Mikrofinans – Hva innebærer det?

Mikrofinans som fenomen oppstod som en følge av vellykkede pilotprosjekter gjennomført av banker, NGOer, og andre institusjoner på 1970-tallet. Mikrofinans er en samlebetegnelse på en rekke finansielle tjenester til grupper med lav og middels inntekt. Eksempler på slike tjenester er lån til småskalavirksomhet, boligfinansiering og utdanning, og ulike spare- og forsikringsordninger som pensjonssparing og helseforsikring. Mikrokreditt er kun en del av dette og omfatter relativt små lån som betales raskt tilbake (Robinson 2001). De to begrepene blir ofte blandet sammen. Jeg vil i denne oppgaven benytte begge begrep. WAT tilbyr sine medlemmer mikrokreditt til oppgradering eller nybygging av boliger, samtidig som dette innebærer en obligatorisk sparing, byggeteknisk assistanse og en innføring i regnskap og budsjettføring. De tilbyr også mikrokreditt til andre formål enn bolig. Samlet sett kan WAT derfor sees på som en tilbyder av mikrofinansielle tjenester. Når jeg omtaler selve lånene vil disse bli omtalt som mikrokreditter, mens mikrofinans vil bli benyttet i andre sammenhenger hvor flere finansielle tjenester omtales under ett.

Mikrofinansielle tjenester tilbys av MFler. En rekke ulike aktører går under denne betegnelsen, blant annet NGOer, kommersielle banker, kredittunioner, kooperativer, og

statlige finansinstitusjoner. MFIene varierer i størrelse, struktur, formål og økonomisk organisering. Noen er helt donorfinansierte, mens andre baserer sin drift på rentene fra mikrokreditt. MFIene tilbyr ulike tjenester og har ulike produktporteføljer⁷. De varierer enormt i størrelse og de minste kan ha færre enn hundre kunder, mens de største har flere millioner. Deres målgrupper varierer også, noen fokuserer utelukkende på fattigdomsbekjempelse og tilbyr kun tjenester til de aller lavest inntekt, mens andre ser profittmulighetene i å tilby mikrofinansielle tjenester til grupper med middels og lav, men stabil inntekt. De fleste MFier tilbyr imidlertid tjenester til flere ulike lavinntektsgrupper (Dunford 2000). Disse gruppene består av mennesker i alle mulige livssituasjoner. Kundemassen er en heterogen gruppe, de har ulike behov og muligheter. De finansielle tjenestene må derfor tilpasses låntagernes forskjellige situasjoner (Simanowitz og Walter 2002). Ved utgangen av 2005 utgjorde kvinner i overkant av 84% av mikrokredittkundene med aller lavest inntekt⁸. Dette skyldes MFiers eget ønske om å satse på kvinnelige kunder. Årsaken er at kvinner utgjør majoriteten av de fattigste menneskene i verden. Videre investerer kvinnene sine økte inntekter i familiens og barnas velferd i større grad enn menn. Det har vist seg å være lønnsomt for MFIene å satse på kvinnelige kunder da de rapporterer at kvinner er flinkere til å håndtere sine lån enn menn er (Cheston og Kuhn 2002).

Den vanligste formen for mikrokreditt går til småskalavirksomhet. Det vil si til folk som ønsker å gjøre en investering i noe som kan generere inntekt på kort eller lengre sikt. I hovedsak er dette mennesker som produserer varer, leier ut varer eller tilbyr tjenester innen den uformelle sektor. Men også lønnede arbeidere i formelt eller uformelt arbeid mottar slike lån. Felles for dem alle er at de ønsker ekstra inntekt for å sikre en mer stabil økonomi (Robinson 2001). Tilbakebetalingstiden for mikrokreditter strekker seg sjelden over mer enn to år. De har som regel høye renter ettersom de skal sørge for at alle administrative kostnader blir dekket av låntageren. Dette gjelder nødvendigvis ikke i de tilfeller hvor MFien mottar finansiell støtte fra donorer.

Låntagerne har sjelden eiendom de kan benytte som sikkerhet eller familie som kan stille garanti. En rekke MFier gir derfor mikrokreditt til små grupper hvor medlemmene sammen garanterer for lånet (100). Mange følger modellen til Grameen Bank. Her danner man en gruppe på fem medlemmer med samme sosiale og økonomiske bakgrunn som fungerer som kausjonister for hverandre. Mellom to til ti av disse gruppene danner til

⁷ Lastet ned 09.08.07: <http://www.microfinancegateway.com/section/faq#Q8>

⁸ Lastet ned 03.09.07: <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>

sammen et "utviklingssenter". Dette fungerer som et møtepunkt hvor låntagerne treffes ukentlig for å dele erfaringer og gjøre avbetalinger på lånet (CUDS 2000). Enkelte MFler tilbyr allikevel låntagerne sine individuelle lån. Dette krever ofte at de sparer et gitt beløp i en avgrenset tidsperiode før lånet innvilges. Låntagere med en god tilbakebetalingshistorikk kan også ofte få tilbud om individuelt lån. I tillegg tar mange MFler garanti i låntagerens eiendeler (Escobar og Merrill 2004).

Konsekvenser av mikrofinans

Mikrofinansielle tjenester gir lav- og middelsinntektsgrupper en mulighet til å investere i sin egen fremtid. Ved tilbud om sparing, mikrokreditt eller forsikringer kan kundene *redusere sin sårbarhet*. Mikrofinansielle tjenester kan på denne måten fungere som en buffer mot risiko i vanskelige perioder eller ved uforutsette utgifter. I tillegg viser undersøkelser at kundene ved hjelp av mikrokreditt til småskalavirksomhet kan *diversifisere og øke sine inntekter*⁹. Økte inntekter fører også til at man kan øke finansielle, fysiske, menneskelige og sosiale eiendeler (Simanowitz og Walter 2002, Develtere og Huybrechts 2005).

Økte inntekter kan også påvirke *sosiale faktorer* positivt. Når inntekten øker og blir mer stabil bedres ofte matsikkerheten, de generelle levekår og helsetilstanden seg. Dette er fordi man i økende grad kan kjøpe inn større mengder mat, i tillegg til mer næringsrik mat. Man kan også undersøke og behandle mulige helseproblemer i en tidligere fase en ellers (Kabeer 2005). Mikrofinans generelt kan også ha en positiv påvirkning på andelen av barn som får *utdanning*. Flere studier fra Bangladesh, Honduras, Uganda og Zimbabwe viser at barn som lever i et hushold som mottar mikrofinansielle tjenester har større sjanse for på skole enn andre barn i samme område, samt oppnår bedre resultater enn andre barn (Hashemi *et al.* 2003).

I tillegg er det vist at mikrofinans øker *kvinner selvstendighet og myndiggjøring*. I lånegruppene får de et nettverk hvor de kan utveksle ferdigheter, erfaringer og informasjon. De fleste får også noe opplæring i økonomistyring, budsjettering og liknende, relevante emner (Cheston og Kuhn 2002). Mikrokreditt gir også kvinner mulighet til å skaffe seg arbeid og økt inntekt. Resultatet i mange tilfeller er at kvinner blir mer

⁹ Lastet ned 23.07.07:

http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Publications/html_pubs/FocusNote_17.html

selvstendige, får mer selvrespekt, i tillegg til økt respekt og status i samfunnet og i husholdet (Hashemi *et al.* 2003).

I det siste har det blitt mer vanlig å også trekke frem *negative og uheldige konsekvenser* av mikrofinans, spesielt i forbindelse med mikrokreditt. Mange låntagere dropper ut av programmene. Ifølge Simanowitz og Walter (2002:3), er hovedårsakene til dette: "negative experiences of business failure, increased work burden for women, conflict in the family or program, and debt problems". Ifølge faglitteraturen oppstår disse problemene som regel fordi produktene er for dårlig tilpasset målgruppens behov. Å motta mikrokreditt innebærer å sette seg i gjeld. Kundene befinner seg i forskjellige livssituasjoner og ikke alle har like gode forutsetninger for å betjene et lån. Målgruppen er som regel mennesker med lav inntekt som ofte befinner seg i en sårbar situasjon. Dersom kriser eller uforutsette utgifter skulle oppstå eller at kunden mislykkes i sine investeringer vil det kunne føre til problemer med tilbakebetaling. Mange søker da hjelp hos lokale lånehaier. Låntagerne kan risikere å havne i en vanskeligere situasjon enn de var før de mottok lånet. Dersom MFIene ikke tar hensyn til dette kan de ønskede resultatene utebli og lånene kan i verste fall forverre kundens situasjon. Dessverre er det utført lite forskning på hvilke konsekvenser dette får for låntagerne (Hulme og Mosley 1996, Simanowitz og Walter 2002).

Argumentet om at kvinners status og selvstendighet øker kan også bestrides. Undersøkelser, blant annet fra Bangladesh, har vist at enkelte kvinner er utsatt for mer aggressivitet og vold i hjemmet enn de var før de mottok mikrokreditt. Mange rapporterer også om at det er ektemennene som overtar pengene fra lånet selv om kvinnene sitter igjen med ansvaret for tilbakebetalingen (Goetz og Gupta 1996). Ifølge Cheston og Kuhn (2002) kan mikrokreditt også styrke de tradisjonelle kjønnsrollene. Dette skyldes at produktene er strukturert slik at de skal hjelpe kvinnene til å gjennomføre sine tradisjonelle arbeidsoppgaver bedre eller at det legges tilrette for at kvinnes tradisjonelle oppgaver ikke blir berørt av de nye inntektsgenererende aktivitetene. Ofte får kvinnene en ekstra arbeidsbyrde som følge av dette.

Mikrokreditt til boligfinansiering

Mikrokreditt til boligfinansiering kan sees på som en respons til de tidligere mislykkede forsøkene på å skaffe finansiering av boliger til hushold med lav og middels inntekt. Denne typen finansiering er tilpasset målgruppens behov, ønsker og muligheter og fremstår

derfor kanskje som det eneste reelle formelle boligfinansieringsalternativet for disse gruppene. Mikrokreditt til boligfinansiering defineres som små til middels store lån, til hushold med lav og middels inntekt. Lånet brukes til utbedring eller utbygging av eksisterende bolig, bygging av ny bolig, oppkjøp av eiendom/tomt eller grunnleggende infrastruktur. Typiske låntagere er arbeidere eller offentlige ansatte med lav inntekt, eller økonomisk aktive med lav inntekt innen den uformelle sektoren. Oppgradering av eksisterende bolig er det vanligste låneproduktet og inkluderer alt fra små utbedringer som maling av vegger eller utskifting av en dør til mer omfattende endringer som for eksempel bygging av et ekstra rom eller oppgradering av vegger og tak (CGAP 2004, Daphnis 2004a). Bygging av ny bolig krever større lån og innebærer en mer omfattende og lengre prosess. Mange ønsker allikevel en ny bolig for å komme seg bort fra de dårlige omgivelsene som preger mange uformelle områder. En rekke finansielle institusjoner tilbyr mikrokreditt til finansiering av dette, men mange steder dominerer fremdeles statlig subsidiering finansieringen av nye boliger (CGAP 2004). Det tilbys også mikrokreditter til oppkjøp av tomter og utbygging av infrastruktur. Denne typen lån er foreløpig mindre vanlig (CUDS 2000). For å lette lesingen fremover i oppgaven vil jeg enkelte steder benytte begrepet boliglån eller lån, dette skal være synonymt med mikrokreditt til boligfinansiering. Når jeg henviser til tradisjonelle boliglån med eiendom i pant vil jeg benytte ordet pantelån. Andre typer lån vil bli spesifisert.

Institusjonene

Det finnes en rekke ulike organisasjoner og institusjoner som tilbyr mikrokreditt til boligfinansiering. For det første har en del *MFI*er de senere år utvidet sin produktportefølje til å inkludere boliglån i tillegg til de mer vanlige mikrokredittene til småskalavirksomhet. I tillegg har enkelte *NGO*er med fokus på boligspørsmål i utviklingsland etter hvert startet med mikrokreditt til boligfinansiering som et supplement til sine eksisterende aktiviteter. Disse organisasjonene har tradisjonelt jobbet med problemstillinger rundt boligbygging i faser, tilrettelegging av infrastruktur og tjenester, sikker bruksrett og andre spørsmål knyttet til uformelle boligområder og boligforholdene til grupper med lav inntekt. De ser på mikrokreditt som et verktøy egnet til å styrke deres allerede eksisterende arbeid. Videre er mange *kooperativer* involvert i mikrokreditt til boligfinansiering og disse baserer seg gjerne på tidligere erfaringer innen boligspørsmål. I tillegg har *statlige boligprogrammer* de siste årene økt kanaliseringen av subsidier til boligprosjekter gjennom *MFI*er og *lokale*

banker, mens *kommersielle banker* har startet å tilby tilpassede lån til boligfinansiering til grupper med lav og middels inntekt. Det finnes også andre formelle finansielle institusjoner, ulike *boligbyggere* og *byutviklere* som nå tilbyr mikrokreditt til boligfinansiering (Escobar og Merrill 2004). Fremover i oppgaven vil jeg benytte ordet ”institusjon” når jeg referer til de nevnte organisasjonene og institusjonene som tilbyr mikrokreditt til boligfinansiering under ett. Når jeg kun omtaler en type institusjon vil dette blir spesifisert. Dette er for å lette lesingen.

Det er mange årsaker til at institusjoner ønsker å tilby boligfinansiering til lavinntektsgrupper, dette kan være alt fra et ønske om å bidra til bedre boligforhold og levekår for fattige, til å ville sikre og øke de fattiges selvstendighet, eller å utvide tilgangen på finansielle tjenester for grupper med lav og middels inntekt (Jones og Mitlin 1999). Slike boliglån har dessuten vist seg å være en av de sikreste verdiene en finansiell institusjon kan ha¹⁰. Dette forutsetter at institusjonene har gode metoder for på forhånd å vurdere låntagerens betalingsevne og at det finnes nok incentiver til at de betaler sin gjeld og forhåpentligvis tar opp nye lån. For eksempel bør MFier som tilbyr sine kunder mikrokreditt både til småskalavirksomhet og boligfinansiering være påpasselige med at ikke kundene tar opp flere lån samtidig dersom de ikke kan håndtere det. Videre kan mikrokreditt til boligfinansiering være lønnsomt for institusjonen. Dette krever at de benytter effektive metoder for å holde kostnadene så lave som mulig. For eksempel er tilbakebetalingsperiodene kortere enn ved vanlige pantelån og fører til reduserte utgifter (Ferguson 2004). Lavere administrasjonskostnader kan også oppnås ved at institusjonen opparbeider seg en stor kundemasse, samt at de sikrer seg tilgang på kapital gjennom for eksempel å tilby kundene gode spareordninger. Man må også sikre at den utlånte kapitalen kommer tilbake. De mest suksessfulle institusjonene har en tilbakebetalingsprosent på 97% eller høyere (Daphnis og Faulhaber 2004). Eksempler på institusjoner som går med profitte og er økonomisk bærekraftige er Mibanco i Peru, FUNHAVI i Mexico og The Shri Mahila Sahakari Bank (SEWA Bank) i India (Malhotra 2004).

I mange tilfeller er mikrokreditt til boligfinansiering en mindre del av større boligutviklingsprogrammer. Derfor tilbys låntagerne ofte byggeteknisk assistanse, utvikling og produksjon av tilpassede byggematerialer, assistanse i forbindelse med utbedring av infrastruktur og tjenester, samt trening innen samfunnsutvikling, og hjelp i forhandlinger med myndighetene, i tillegg (Jones og Mitlin 1999). Mange som gir mikrokreditter til

¹⁰ Lastet ned 23.08.07: <http://microfinancegateway.org/content/article/detail/21211/>

boligfinansiering har også en produktportefølje som inkluderer andre typer mikrofinansielle tjenester, spesielt mikrokreditt til småskalavirksomhet (Jones og Mitlin 1999, Escobar og Merrill 2004). På grunnlag av mangel på tomter, samt et ønske blant grupper med lav inntekt om å investere i allerede eksisterende bolig i uformelle boligområder, tilbyr mange institusjoner hjelp til formalisering av eiendom. Sikring av bruksrett og formalisering av uformelle boligområder vil derfor i mange tilfeller være en prosess som kommer forut for en utbedring. Institusjonene kan her tilby kundene mikrokreditt til å finansiere søknadsprosessen og oppmåling av tomt, samt rådgivning i forbindelse med dette (Ferguson 2004).

NGOer har de siste 20 årene vært svært innovative når det gjelder å skaffe boligfinansiering til lavinntektsgrupper i byer. Dette gjelder spesielt NGOer fra Sør som jobber i byområder. Engasjementet har vært en slags videreføring av mikrokreditt til småskalavirksomhet ettersom mange har innsett at en stor del av låntagerne benytter betydelige deler av sine mikrokreditter på oppgradering av bolig (Jones og Mitlin 1999). For eksempel har en organisasjon i Mexico estimert at rundt 20% av deres kunder benytter mikrokreditt, som opprinnelig skulle gått til småskalavirksomhet, til forbedring av sine boliger (Lindfield 2001). I tillegg har SEWA Bank estimert at mer enn 40% av deres mikrokredittkunder benyttet sine lån til boligformål, i stedet for småskalavirksomhet, før organisasjonen startet å tilby boliglån på midten av 70-tallet (Daphnis og Faulhaber 2004). En markedsundersøkelse i tre byer i Mexico viser dessuten at den effektive etterspørselen etter mikrokreditt til boligfinansiering er seks ganger større enn den effektive etterspørselen etter mikrokreditt til småskalavirksomhet (Ferguson 2004).

De fleste institusjoner som tilbyr mikrokreditt til boligfinansiering er foreløpig enten små eller har boligprodukter som ett av flere produkter i sin produktportefølje. Det finnes allikevel enkelte eksempler på aktører som har nådd ut til større mengder med mennesker. For eksempel har Grameen Bank til nå har gitt ut rundt 650 000 boliglån siden de startet med denne typen låneprodukt. Av de 27 finansielle institusjonene i det mikrofinansielle nettverket Accion har syv institusjoner over ti tusen kunder (Malhotra 2004).

Kjennetegn ved mikrokreditt til boligfinansiering

Mikrokreditt til boligfinansiering innehar elementer både fra boligfinans og mikrofinans og har en rekke særegne karakteristikk. For det første er *størrelsen på lånet* betydelig lavere

enn ved tradisjonelle pantelån, samtidig som det er to til fire ganger høyere enn ved mikrokreditter til småskalavirksomhet (CGAP 2004). Størrelsen avhenger av hva lånet skal benyttes til, oppgradering av eksisterende bolig er mindre kostnadskrevende enn bygging av ny bolig. I tillegg er lånet basert på låntagerens muligheter for tilbakebetaling. Mange institusjoner anbefaler at hushold med lav inntekt benytter mellom 20 til 35% av sin totale månedlige inntekt til å betale ned et boliglån. Undersøkelser har imidlertid vist at låntagerne har en tendens til å overestimere sine boligbehov, og underestimere sin inntekt. Det kan derfor være vanskelig for institusjonene å anslå hvor mye de skal gi i lån. De mest effektive låneinstitusjonene har imidlertid flere metoder for å måle betalingsevne og reell eksisterende inntekt. For eksempel estimerer mange låntagernes betalingskapasitet ut fra hvor mye de klarer å spare på forhånd. De månedlige avdragene ender som regel opp med å bli relativt små og lånesummen er på mellom 300 \$ og 5000 \$ (Daphnis og Faulhaber 2004).

Tilbakebetalingsperioden er generelt kortere enn ved pantelån, men lengre enn ved mikrokreditt til småskalavirksomhet. Den varierer enormt mellom de ulike institusjonene. Ved lån til utbedring av bolig kan den variere fra to måneder til fem år. Ved bygging av ny bolig kan imidlertid tilbakebetalingen foregå over en periode fra ett til nærmere tjue år (Klinkhamer 2000, Daphnis og Faulhaber 2004, Ferguson 2004). De fleste institusjoner velger imidlertid å dele opp finansieringen i mindre lån. Dette muliggjør bygging eller oppgradering i faser, og gir kortere tilbakebetalingstid på hvert lån. Risikoen for tap både for låntager og utlåner reduseres ved kortere tilbakebetalingsperioder. Dette skyldes at det er økt sannsynlighet for at kundens betalingsevne reduseres jo lengre tilbakebetalingsperioden er. Flere små lån finansierer ulike deler av byggingen. Ved bygging av ny bolig kan for eksempel første lån finansiere tomten, det andre sanitæropplegget, det tredje en kjernebygning på to rom, mens de resterende finansierer den videre utbyggingen. Låntagerens inntekt påvirker også tilbakebetalingsperioden, lav inntekt fører til mindre lån med kortere tilbakebetalingsperiode. Dette reduserer risikoen, men utgjør ikke noe hinder for låntageren som kan ta opp flere små lån etter hvert som det første betales ned (Daphnis og Faulhaber 2004). For å få innvilget nye lån må kunden kunne vise til god betalingshistorikk, dermed øker kundens incentiv for tilbakebetaling. Dette er spesielt viktig for de som trenger flere små lån for å fullføre oppgraderingen eller byggingen av sin bolig (Christen 2004).

Rentene er generelt høye. Dette skyldes ønsket om at den effektive årlige renten bør inkludere alle kostnader og risiko i forbindelse med lånet. De er ofte basert på

markedsrenta og skal bidra til at institusjonene er kommersielt levedyktige. Imidlertid velger enkelte institusjoner å subsidiere boliglånene slik at kostnadene blir lavere for låntagerne. Dette gjelder spesielt utlånere som fokuserer på å tilby finansielle tjenester til de med lavest inntekt og som baserer driften på subsidier fra donorer (Escobar og Merrill 2004). Noen institusjoner har også mulighet til å tilby lav rente fordi de driver kostnadseffektivt på grunn av en stor kundemasse. Dersom de fokuserer på sparetjenester har de tilgang til kapital de kan låne ut for å få flere kunder. De kan operere med lave kostnader ettersom de er uavhengige av kapital utenfra (Klinkhamer 2000). Rentenivået varierer dermed enormt mellom de ulike institusjonene. Det er imidlertid vanlig å tilby kunden fast rente, dette skyldes målgruppens behov for forutsigbarhet under tilbakebetalingen. Det finnes imidlertid unntak også her (Escobar og Merrill 2004).

Det er vanligst at mikrokreditt til boligfinansiering gis til individer fremfor til grupper. Årsaken er at muligheten for mislighold av boliglånet øker jo lengre tilbakebetalingsperioden er på grunn av kundenes usikre inntekt. Undersøkelser viser at tilbakebetaling over et år drastisk øker gruppens sjanse for å mislykkes. Betalingsproblemer hos enkelte medlemmer vil gå utover de andre medlemmene og kan skape konflikter. Derfor passer slike ordninger bedre i situasjoner hvor tilbakebetalingstiden er kortere. Individuelle lån gjør derimot at man kan tilpasse tilbakebetalingen kundenes betalingssevne ved for eksempel å minske eller øke de månedlige avdragene dersom det er nødvendig. Dette er ikke mulig i en gruppe. Imidlertid finnes det omstendigheter hvor lån til grupper allikevel kan være den beste organiseringen, dette gjelder ved lån til meget fattige hushold hvor det finnes få alternativer til sikkerhet og i land hvor det er høye transaksjonskostnader og oppgjørsavgift ved pantekrav (Escobar og Merrill 2004, Vance 2004).

Kriterier og sikkerhet

Institusjonene benytter ulike *kriterier* for å bestemme hvorvidt en potensiell kunde kan få innvilget et boliglån eller ikke. MFler som gir mikrokreditter til småskalavirksomhet kan benytte sine kunders tidligere spare- eller betalingshistorie som en indikator på deres betalingsvilje. Boliglån benyttes også i enkelte MFler som en slags "bonus" for gode kunder. For eksempel må kunder som ønsker boliglån i Grameen Bank ha vært mikrokredittkunde i to og et halvt år før de kan søke om mikrokreditt til boligfinansiering. De må også ha bevist at de kan håndtere tilbakebetalingen av lånene. Disse kundene blir belønnet

med boliglån til lavere rente enn ved tidligere lån. Boliglånene fungerer derfor også som et incentiv for å sikre tilbakebetaling av de første lånene fra kunden hos noen MFler (Escobar og Merrill 2004).

Det er vanlig at institusjoner som ikke har gitt mikrokreditt til andre formål på forhånd, krever at kunden må spare penger en viss tidsperiode, eller spare et visst beløp, før han eller hun får innvilget boliglån. Sparing demonstrerer betalingsevne og benyttes når man skal avgjøre størrelsen og tilbakebetalingsperioden på lånet. Noen institusjoner krever at kunden sparer i opptil et og et halvt år før første lån innvilges, andre krever sparing kun i kortere perioder (Daphnis og Faulhaber 2004). Andre måter å vurdere betalingsevne på er å ta utgangspunkt i kundens eller husholdets inntekt. Å basere seg på denne metoden alene kan imidlertid innebære risiko på grunn av målgruppens uforutsigbare inntekter. Men i de tilfeller hvor kunden har formelt arbeid med fast inntekt kan det fungere som en god indikator. Det er også mulig, i de få tilfeller det finnes, for institusjoner å skaffe informasjon om kundens betalings historikk fra andre finansielle institusjoner.

Sikkerhet innebærer at låntager pantsetter en verdigjenstand til långiver inntil gjelden er tilbakebetalt, dette kan være verdier i form av bolig, eiendom eller personlige eiendeler (Vance 2004). Vanlige pantelån krever pant i eiendom og/eller bolig som sikkerhet for lån. Grunnet manglende eiendomsregulering og uklare skiller mellom formelle og uformelle boligområder har imidlertid dette vist seg vanskelig i utviklingsland. Enkelte institusjoner som tilbyr mikrokreditt til boligfinansiering krever allikevel en form for sikkerhet i bolig da de anser dette som mindre risikofyllt enn ved bruk av andre typer sikkerhet (Daphnis og Faulhaber 2004). Mange godtar derfor eiendom som sikkerhet til tross for at kunden ikke eier tomten eller mangler sikker bruksrett. Dette utgjør sjelden en reell sikkerhet for utlåner, men øker allikevel sannsynligheten for at kunden betaler sine avdrag ettersom han eller hun ikke vil risikere å miste sin bolig. Videre finnes det enkelte institusjoner som krever at kunden eier boligen selv om den ikke benyttes som sikkerhet. Dette skyldes at de ikke ønsker at kundene skal gjøre usikre investeringer. Som tidligere nevnt jobber mange institusjoner derfor aktivt sammen med sine kunder og med myndighetene for å få formalisert kundenes eiendommer. Når kunden eier tomten kan den benyttes som sikkerhet ved senere lån (Lindfield 2001, Escobar og Merrill 2004).

Det finnes mange gode alternativer til å bruke bolig som sikkerhet. For eksempel fungerer ikke bare oppspart kapital som en god indikator på kundens betalingsevne, men kan også fungere som sikkerhet ved lån. Når kunden har spart over en lengre periode kan beløpet bli stående på konto hos utlåner som en garanti til lånebeløpet er betalt tilbake

(Escobar og Merrill 2004). Dersom boliglånet gis til en gruppe vil gruppens medlemmer sammen stå ansvarlig for lånet og på denne måten fungere som kausjonister for hverandre. Imidlertid er det vanligst med individuelle lån til boligfinansiering, og den mest brukte formen for sikkerhet ved slike lån er personlige kausjonister. Disse må ofte gjennom samme "godkjennelse" som selve låntageren. Institusjonen bør ha klare retningslinjer for hva som skal gjøres dersom kunden ikke kan betale og en eller flere personlige kausjonister står ansvarlig for lånet (Daphnis og Faulhaber 2004). Videre kan institusjonen ta pant i andre eiendeler, for eksempel smykker, kjøretøy eller arbeidsredskaper. Dette er imidlertid lite diskutert i faglitteraturen og ikke særlig utbredt da det forutsetter at kunden faktisk eier en gjenstand som er av stor nok verdi. Et annet alternativ som er blitt stadig mer vanlig er at institusjoner tar pant i kundenes livsforsikringer og pensjonsfond. Noen institusjoner tilbyr også å trekke avbetalningene direkte fra kundens lønn. Dette forbeholdes selvfølgelig kunder med fast, formelt arbeid, og er en enkel og kostnadseffektiv måte for institusjonene å sikre tilbakebetalingen på (Escobar og Merrill 2004, Vance 2004).

Undersøkelser viser at tilbakebetalingen ved bruk av fleksible og alternative garantier er like gode, eller bedre enn ved pantelån. Dette betyr at sikkerhet for lån kan tilpasses de ulike kundenes muligheter (Vance 2004). Det oppstår imidlertid et dilemma dersom kunden får betalingsproblemer. Det er svært politisk sensitivt å konfiskere eiendeler, eiendom, bolig, eller deler av pensjonen til en låntager eller personlig kausjonist ved mislighold. Christen (2004) påpeker at låneinstitusjonene bør være oppmerksomme på dette og kanskje velge mindre problematiske former for sikkerhet, som for eksempel sparing.

Byggeteknisk assistanse

Byggeteknisk assistanse er ofte en integrert del av lånepakken eller produktet som institusjonene tilbyr. Noen ansetter en arkitekt eller teknisk rådgiver, mens andre velger å sette arbeidet ut til andre, for eksempel en NGO (Daphnis 2004b). Byggeteknisk assistanse i forbindelse med planlegging og bygging av bolig kan inkludere grunnleggende design av konstruksjonen som skal sørge for bygningens sikkerhet og at den er bygget i henhold til lovfestede krav. Videre kan den innebære en godkjennelse av budsjett for å sikre at utgiftene er i henhold til størrelsen på lånet og at kunden faktisk kan dekke kostnadene. Det er også vanlig at institusjonene gir assistanse i forbindelse med kjøp av materialer og leie av arbeidskraft, samt hjelp med byggetillatelse og andre offentlige papirer (Daphnis og

Faulhaber 2004). I mange tilfeller kjøper låneinstitusjonen materialene selv, eller får tak i materialer til lavere kostnader enn kundene ville fått til på egen hånd. For å sikre at lånebeløpet går til boligfinansiering gis ofte lånet i form av materialer direkte til kunden. Andre velger å forhåndsbetale materialene for kunden hos en lokal forhandler. På denne måten sikrer institusjonene at kundene får kvalitetsvarer til en riktig og ofte billigere pris (Tilock 2004). Videre tilbyr mange institusjoner trening i byggeteknikker og lignende for kunder som gjør byggearbeidet selv. Etter selve oppgraderingen eller byggingen vil noen institusjoner ha en oppfølging og sjekke at arbeidet er ordentlig utført og i henhold til den opprinnelige avtalen. Mange har også oppfølgingsbesøk underveis i byggeprosessen (Daphnis og Faulhaber 2004). Der det ikke tilbys byggeteknisk assistanse i forbindelse med oppgradering eller bygging er det gjerne opp til låntageren selv å bestemme hva lånet skal brukes til innenfor avtalens rammer (Daphnis 2004a).

Det finnes foreløpig lite empirisk informasjon som kan bekrefte om den ene metoden er bedre enn den andre. Både institusjoner med og uten byggeteknisk assistanse kan vise til gode resultater, og argumenterer for at deres metode fungerer best. Noen ser det som et spørsmål om hvorvidt det er institusjonen, eller låntageren selv, som skal bestemme hvordan pengene skal brukes (Daphnis 2004a). Mulige fordeler med byggeteknisk assistanse er redusert risiko for sløsing av penger og bedret byggekvalitet for låntageren. Byggeteknisk assistanse gjør at låntageren kan planlegge utbedringen eller utbyggingen godt, kanskje i faser og innen sine finansielle rammer. Mange mener dette kan bidra til at kunden tenker langsiktig og er mer motivert til å betale tilbake lånet. Samtidig er det viktig for institusjonene å ha fornøyde kunder som kan reklamere for deres virksomhet. Ved misnøye er det dessuten større sjanse for at kunden ikke ønsker å betale tilbake eller tar opp ekstra lån i en annen institusjon. Andre fordeler med byggeteknisk assistanse er at kunden får et tettere samarbeid med låneinstitusjonen. Dette kan styrke begges forståelse av og kunnskaper om finansiering og boligspørsmål (Tilock 2004). De nevnte fordelene er basert mer på antagelser enn på fakta. Flere undersøkelser må gjennomføres før man kan konkludere om byggeteknisk assistanse bidrar til bedre resultater for kunde og institusjon.

Noen institusjoner tilbyr også sine kunder andre treningsprogrammer. Disse kan omhandle temaer i forbindelse med håndteringen av lånet, slik som lånebetingelser, budsjettering og tilbakebetaling (Escobar og Merrill 2004). Byggeteknisk assistanse og annen opplæring krever imidlertid mye ressurser. Ofte betaler kundene dette selv gjennom

høyere renter eller gjennom ulike betalingsordninger. Institusjoner som samarbeider med donorer har imidlertid mer fleksibilitet i dette spørsmålet (Lindfield 2001).

Mikrokreditt til boligfinansiering andre steder i verden

I denne delen av kapitlet vil jeg gå nærmere inn på erfaringene hushold med lav og middels inntekt har med mikrokreditt til boligfinansiering i andre deler av verden. Mikrokreditt er i dag svært utbredt i Asia, mange MFler har etter hvert også opplevd stor suksess i enkelte land i Latin Amerika. Afrika ser imidlertid ut til å ligge noe etter, men det er spennende prosjekter under utvikling også her (CUDS 2000). Mikrokreditt til boligfinansiering har ikke eksistert like lenge som en del andre mikrofinansielle tjenester og er heller ikke like utbredt. Mange av institusjonene som tilbyr denne typen lån er enten meget små eller arbeider med annen virksomhet ved siden av. Kundenes erfaringer er derfor ofte dårlig dokumentert, og det kan virke som boligfinansiering ikke får den oppmerksomheten den trenger for at evalueringer og undersøkelser av kundenes erfaringer gjennomføres. Dette har begrenset min mulighet til å få tak i relevant informasjon. Imidlertid har det vært mulig å spore opp noe litteratur basert på erfaringer fra prosjekter som har stor utbredelse og mange låntagere. Eksempler på slike institusjoner er Grameen Bank i Bangladesh, SEWA Bank i India og Mibancos boligfinansieringsprogram Micasa i Peru. Det er imidlertid viktig å understreke at noe av informasjonen er hentet fra institusjonenes eget materiale og noe er skrevet av representanter for organisasjonene. Man kan derfor ikke utelukke at noen av resultatene er påvirket av dette.

Grameen Bank

Grameen Bank i Bangladesh er en av verdens første, og i dag største, MFler. Organisasjonen ble opprettet i 1973 og tilbyr en rekke ulike mikrofinansielle tjenester til sine over syv millioner medlemmer hvorav 97% er kvinner. Boliglån ble introdusert av banken i 1984 og har frem til i dag bidratt til at rundt 650 000 boliger er blitt bygget, hovedsakelig på landsbygda¹¹. Selv om banken fokuserer på områder utenfor byene er deres erfaringer relevante. Utfordringene befolkningen står overfor ligner mye på

¹¹ Lastet ned 04.09.07: <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>

problemene mennesker i byene opplever, slik som fravær av tilgang på finansielle tjenester og en utilfredsstillende boligsituasjon.

For å få et boliglån hos Grameen Bank kreves det at eiendommen boligen skal bygges på eies av låntageren selv. Det første lånet går derfor ofte til oppkjøp av tomt (Norton 1990). Videre må man som kunde ha en ryddig spare- og tilbakebetalingshistorie fra tidligere lån og ha inntekt som er god nok til å dekke tilbakebetalingen. I tillegg må man ha vært medlem av en velfungerende lånegruppe i to år. Medlemmene i utviklingssentret man tilhører fungerer som kausjonister. Grameen Bank tilbyr fem forskjellige typer boliglån, tre av disse er til boligbygging i forskjellige størrelser, ett er til kjøp av eiendom (gård, småbruk) og det siste er for oppgradering/reparasjon. Låntagerne er ansvarlige for byggingen og designet selv, mens Grameen Bank skal sørge for at minstekrav i forhold til helse og sikkerhet opprettholdes. Ved bygging av ny bolig inkluderes en obligatorisk latrine produsert av banken. Det er også obligatorisk å bruke fire armerte betongsøyler i boligens fire hjørner, samt å benytte bølgeblikkplate til taket (CUDS 2000). Dette skal beskytte boligen mot lekkasjer i monsunregnet og oversvømmelsene som ofte kommer som en følge av dette (Norton 1990). Ett lån skal dekke kostnadene til bygging av hele boligen.

Boliglånene har en flat rente på 8%. Maksimum beløp på lånet er på TK 15,000 (cirka Kr 1200) og lånet må betales tilbake i løpet av fem år med ukentlige nedbetalinger. Banken har et låneforsikringsprogram som trer i kraft dersom låntageren eller ektefelle skulle gå bort. Grameen Bank går med profitt og har siden 1998 ikke mottatt noen form for økonomisk støtte fra donorer¹². Nesten alle de utlånte pengene betales tilbake til banken. Det er en høy tilbakebetalingsrate. Grameen Bank mener dette skyldes deres strenge krav til låntagerne og medlemmenes muligheter til å starte eller utvide sine inntektsgenererende aktiviteter med mikrokreditt til småskalavirksomhet på forhånd (Norton 1990, CUDS 2000).

Erfaringer fra Grameen Bank

Bangladesh er et av verdens aller fattigste land. Den store andelen av befolkningen med lav inntekt har tidligere ikke hatt tilgang på boligfinansiering. Grameen Bank har nådd ut til et stort antall mennesker og gitt de en mulighet til å bedre egen boligsituasjon de ikke hadde

¹² Lastet ned 04.09.07: <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>

tidligere. Erfaringer viser at medlemmene som får mikrokreditt til boligfinansiering forbedrer sin boligsituasjon og sin generelle velferd på flere områder.

Monsunregnet utgjør en stor utfordring for befolkningen i Bangladesh. Hvert år opplever tusenvis av mennesker at deres boliger og eiendeler ødelegges av flom og oversvømmelser i regntiden. Kvaliteten på byggematerialene til boligene er derfor viktig. Grameen Bank stiller enkelte krav til byggematerialer og at låntageren må installere en latrine, men de tilbyr ingen byggeteknisk assistanse utover dette. Det er rapportert om at feil i konstruksjonen og dårlig byggearbeid har ført til at enkelte boliger bygget med finansiering fra Grameen Bank er ustabile og at de ikke er av god nok kvalitet (CUDS 2000). De fire armerte betongsøylene som inngår i boligen er ikke vanlig i en tradisjonell bolig i Bangladesh og befolkningen vet derfor ikke hvordan de skal brukes. Feil byggeteknikk bidrar til at boligens levetid kortes betraktelig ned, samt at vedlikeholdskostnadene øker. Det har også vært enkelte problemer med den fysiske planleggingen av boliger. Blant annet finnes eksempler på utendørstoiletter som er blitt plassert mellom boligen og offentlige veier, og ved plasser hvor folk ferdes. Kvinner har ikke ønsket å bruke disse toalettene fordi de har vært for lite private og lukten har nådd ut til forbipasserende på veien. Det er også tilfeller hvor boligen er bygget uten at det er satt av eget område til kjøkken. Dette har medført ulemper i forbindelse med plassmangel og ventilasjonsproblemer ved matlaging for de husholdene det gjelder (Ahmed 1998).

Imidlertid tyder erfaringer på at boligene finansiert av mikrokreditt fra Grameen Bank generelt er av en bedre kvalitet enn boligene ellers i landet. Under de massive oversvømmelsene i 1987 var det færre skader på boligene til Grameen Banks medlemmer enn på andre boliger. Man mener dette skyldtes at blikktaket beskyttet mot lekkasjer og at de robuste søylene gjorde boligene mer stabile enn boliger bygget av de tradisjonelle byggematerialene bambus og jute (CUDS 2000). Medlemmene brukte dermed mindre penger på å reparere sine boliger. Lignende erfaringer ble gjort i landets kystområder etter syklonene i 1991, hushold med boliger bygget med mikrokreditt fra Grameen Bank mistet færre eiendeler enn andre hushold under denne katastrofen (Al-Radi 1994). Boligene kan imidlertid ikke karakteriseres som sikre mot oversvømmelser, men de kan gi en bedre beskyttelse (Norton 1990).

Når boligene først er bygget erfarer mange låntagere at vedlikeholdsutgiftene blir redusert i forhold til tidligere. På grunn av termittangrep og fuktighetsskader må imidlertid enkelte ting byttes ut jevnlig. Dette gjelder spesielt de deler av veggene som er laget av organisk materiale som for eksempel bambus (Al-Radi 1994). Slike utbyttinger er relativt

enkle å gjennomføre. Et problem er allikevel at store deler av landets bambus ødelegges under de årlige oversvømmelsene, noe som fører til en økning i prisene og økte utgifter for husholdene (Norton 1990). Ettersom disse materialene ikke er av en bedre kvalitet enn andre boliger kunne det være en forbedring å finne andre materialer med lengre levetid.

Selv om majoriteten av befolkningen i Bangladesh bor på landsbygda er det få som arbeider med jordbruk. Eksempler på vanlige arbeidsbeskjeftigelser er veving, sying, rensing av ris og småskala handel. Mange av landets kvinner benytter derfor hjemmet som arbeidsplass. Den bedre kvaliteten på husene fra Grameen Bank betyr at medlemmenes arbeidsredskap og varer er bedre beskyttet mot både regn, fuktighet, insekter og eventuelle tyver (Al-Radi 1994). Bedret kvalitet på boligen og bedre beskyttelse mot lekkasjer gir også bedre arbeidsvilkår for de kvinnene som arbeider hjemme. Grameen Banks medlemmer har derfor erfart at de kan jobbe mer i monsunperioden enn tidligere. Større plass gjør også at de kan arbeide mer uforstyrret fra resten av familien (Al-Radi 1994, Barua 1999, CUDS 2000). Låntagere har rapportert om en økt kapasitet til å arbeide hardere grunnet en bedret mental styrke (Al-Radi 1994). Økt produktivitet bidrar til økt inntekt for de aktuelle husholdene. Dette er for mange den viktigste årsaken til at de ønsker mikrokreditt til å bedre egen boligsituasjon. Lånet kan sees på som en investering i fremtidige økte inntekter og kan redusere husholdenes sårbarhet. Økte inntekter resulterer ofte i økt matsikkerhet og bedret helsetilstand (Kabeer 2005).

Det er også dokumentert flere andre positive konsekvenser for medlemmer med boliger finansiert av Grameen Bank. I en undersøkelse viste sammenligninger med andre hushold at den generelle helsetilstanden til medlemmene i boliger finansiert av lån fra Grameen Bank var bedre. Det er registrert at tilfeller av tyfoid, feber og influensa er redusert med nærmere 50% (CUDS 2000). Videre meldes det om at den sosiale statusen til disse husholdene har økt, dette gjelder spesielt kvinnes status, både i hjemmet og i lokalsamfunnet. En viktig årsak til dette er at skjøtet på eiendommen må stå på låntager, som i de fleste tilfeller er en kvinne. Kvinnene melder om en økt følelse av stolthet av å eie en fin bolig og det å kunne arbeide for en stadig utbedring av denne (Norton 1990, Barua 1999, CUDS 2000). I tillegg har låntagere opplyst at de føler den bedre boligsituasjonen har styrket båndene mellom familiens medlemmer og at dette har økt deres generelle livskvalitet og selvtillit (Barua 1999).

Selv om Grameen Bank erfarer at nesten 100% av låntagerne betaler tilbake sine lån finnes det hushold som har problemer med sine nedbetalinger. Ifølge Ahmed (1998), er det ikke alle låntagere som lykkes med å øke sin inntekt ved hjelp av mikrokreditt til

småskalavirksomhet eller til boligfinansiering. Når et slikt resultat uteblir vil de få problemer dersom de ikke har god nok inntekt fra før. Det finnes flere konkrete eksempler på at låntagere har måttet selge eiendeler eller land for å få penger til å betale sin gjeld. Noen velger også å ta opp nye lån av lånehaier. Det er rapportert om tilfeller hvor medlemmer som ikke klarer håndtere sin gjeld har blitt arrestert av politiet, og truet med vold. I media er det også skrevet om en rekke selvmord blant Grameen Banks kvinnelige medlemmer. Årsaken er angivelig den uholdbare situasjonen som låntagerne kommer i når de ikke kan håndtere lånet og setter resten av lånegruppen i en vanskelig situasjon (Hulme og Mosley 1996, Hulme 2000). Hvorvidt dette gjelder medlemmer som tar opp lån til boligfinansiering er usikkert, men tatt i betraktning den økte risikoen et større lån innebærer er det høyst trolig. Konsekvensene kan fort bli at disse låntagerne og deres hushold ender opp i en verre situasjon enn det de var i fra før. En annen faktor som kan skape problemer er at Grameen Banks standardboliger innebærer en mye større kostnad enn det hushold med lav inntekt i Bangladesh vanligvis bruker på bolig. Låntagerne må derfor være forberedt på økte boligutgifter og mange innen de laveste inntektsgruppene vil ikke ha mulighet til å dra nytte av mikrokreditt til boligfinansiering. Dette er imidlertid noe Grameen Bank deler med de fleste andre institusjoner som tilbyr de samme tjenestene.

The Shri Mahila Sahakari Bank (SEWA Bank), India

Godt over 90% av Indias kvinner jobber i den uformelle sektor og de fleste arbeider enten hjemmefra, som gateselgere, arbeidere eller tjenesteytere. The Self Employed Women's Association (SEWA) ble opprettet som en fagforening for denne gruppen mennesker i 1972 (CUDS 2000). Organisasjonen holder til i Indias sjetteste største by Ahmedabad hvor omkring 41% av byens befolkning bor i uformelle boligområder (Daphnis *et al.* 2002). SEWAs mål er at medlemmene i større grad skal bli selvhjulpne, få sikrere inntekt og arbeidssituasjon, økt matsikkerhet og tilgang på helsetjenester og andre sosiale tjenester. Organisasjonen innså tidlig at dette vanskelig kan gjøres uten at kvinnene fikk tilgang på formelle finansielle tjenester, noe få eller ingen hadde fra før. Derfor ble SEWA Bank opprettet i 1974 ved hjelp av små depositum fra 4000 av organisasjonenes medlemmer. Banken har siden dens opprinnelse tilbudt en rekke type finansielle tjenester til kvinner med lav inntekt. Dette inkluderer blant annet mikrokreditt til småskalavirksomhet, lån i krisesituasjoner, livsforsikring, arbeidsforsikring, mikrokreditt til boligfinansiering og

utbygging av infrastruktur (CUDS 2000). SEWA Bank har gått med profitt i mange år (Biswas 2003).

I underkant av halvparten av SEWA Banks totale låneportefølje er investert i bolig. De tilbyr tre boligprodukter med individuelle lån. Det viktigste er mikrokreditt til boligfinansiering som går til oppgradering av eksisterende bolig. Låntageren bestemmer selv hva hun ønsker å oppgradere, enten det er deler av boligen som skiftes ut, eller en utvidelse. Det kan også inkludere utbedring av infrastruktur som innlagt vann eller kloakkforbindelse. SEWA Bank tar garanti i form av eiendeler som smykker og lignende. Dersom låntageren ikke har slike eiendeler må hun spare i banken i fire til seks måneder før lånet innvilges. Sparepengene blir da SEWA Banks garanti. I tillegg har mange låntagere kausjonister (Daphnis *et al.* 2002). SEWA Banks andre produkt er pantelån til kvinner som ønsker å bygge seg ny bolig. Låntageren benytter skjøtet på tomten som garanti. SEWA Bank kan bidra med mikrokreditt til anskaffelse av tomt på forhånd. Ofte foregår oppgraderingen og boligbyggingen gradvis og låntageren mottar flere små lån for å bli ferdig. Låntagerne kan låne opp til Rs. 25 000, tilsvarende omkring Kr 3,500. Lånet må betales tilbake innen 60 måneder, og renten ligger på mellom 14,5 og 17%. SEWA Bank tilbyr også medlemmene opplæring i byggeteknikk og hvordan de kan sikre seg bedre infrastruktur (Daphnis *et al.* 2002, Biswas 2003).

I tillegg tilbyr SEWA Bank mikrokreditt til utbygging av infrastruktur. Organisasjonen samarbeider med lokale myndigheter og andre lokale NGOer i et slumoppgraderingsprogram som skal gi en rekke uformelle boligområder tilgang på grunnleggende infrastruktur som vann, kloakksystem, individuelle toaletter, søppelinnsamling, elektrisitet og veier. Myndighetene, det private næringsliv og de berørte husholdene bidrar med en tredjedel hver av pengene som trengs til utbyggingen. SEWA Bank tilbyr sparetjenester og mikrokreditt til disse husholdene slik at de kan dra nytte av programmet (Daphnis *et al.* 2002, CUDS 2000). Mange av SEWA Banks andre lån kan også benyttes til å finansiere ulike boligbehov.

Erfaringer med SEWA Banks boligprodukter

Både låntagere med mikrokreditt til oppgradering og låntagere som har deltatt i slumoppgraderingsprogrammet har opplevd flere positive resultater som en direkte konsekvens av sin deltagelse. Den kanskje største endringen gjelder, i likhet med erfaringene blant Grameen Banks låntagere, bedre arbeidsforhold og økt inntekt. Mange av Indias kvinner

driver med inntektsgenererende arbeid i hjemmet. Typiske eksempler på kvinner som arbeider hjemmefra er syersker, veversker og sigaretttrullere. Mange benytter også sine hjem som lager for sine salgsvarer, og mange sorterer og bearbeider sine produkter i boligen før de selges (Biswas 2003). En rekke kvinner har på grunn av lekkasjer under regntiden ikke kunnet arbeide så mye de ønsket og flere har fått sine varer ødelagt. Undersøkelser viser at 11% av mikrokredittkundene benytter lånepengene til forbedring som skal beskytte boligen under monsunregnet. Forbedret bolig har for flere ført til økt produktivitet i regntiden noe som har bidratt til økt inntekt (CUDS 2000). Blant annet hevder en kvinne at hun har fått tredoblet sin inntekt etter å ha tatt opp tre lån fra SEWA Bank som har sørget for betraktelig bedre arbeidsforhold og økt beskyttelse (Biswas 2003).

Bedret kvalitet på boligen øker også sikkerheten. Under regntiden kan boliger laget av leire kollapse og dermed være en sikkerhetsrisiko for husholdet. Ifølge Vyas (1999), SEWA Banks administrerende direktør, kan mikrokreditt gi låntageren mulighet til å bygge bolig med bedre og mer sikre byggematerialer slik at kvaliteten på boligen bedres. En oppgradering kan også bety beskyttelse mot insekter og dyr. For eksempel beskytter et ordentlig gulv av sement hjemmet mot fuktighet, mens et forhøynet gulv beskytter mot rotter og insekter som kakerlakker.

Mange av SEWA Banks låntagere har benyttet ett eller flere av sine lån på infrastruktur, slik som å få tilgang til vann på eiendommen, og tilkobling til et kloakksystem. Også slike tiltak kan øke effektiviteten av arbeidet i hjemmet (Biswas 2003). I praksis bidrar innlagt vann til en lettere arbeidsdag for kvinner som selger mat og som produserer og foredler dette hjemme¹³. Flere kvinner har rapportert om at de kan arbeide lengre med å selge sine varer på markedet fordi de nå slipper og stå i vannkø om morgenen. De kan blant annet skylle frukt og grønnsaker hjemme før de selges. Dette fører til økt inntekt for de fleste og gjelder også for kvinner som driver med annet inntektsgenererende arbeid i hjemmet (CUDS 2000). Tilgang på elektrisitet kan også effektivisere arbeidet da låntageren kan kjøpe seg elektriske arbeidsredskaper som erstatning for manuelt arbeid. Et eksempel på dette er symaskin (Vyas 1999). En undersøkelse gjort i tre områder som har fått utbedret infrastruktur viser at låntagerne herfra i gjennomsnitt har fått økt sin daglige inntekt med 1,15 \$ (CUDS 2000). En annen undersøkelse fra SEWA kan dokumentere at 35% av organisasjonens medlemmer hadde fått en økt gjennomsnittlig inntekt som en direkte følge av SEWA Banks slumoppgraderingsprogram. Medlemmene

¹³ Lastet ned 14.11.07: <http://www.sewahousing.org/infrastructure.htm>

hadde mottatt mikrokreditt til oppgradering av bolig, egne toaletter, vanntilførsel og tilgang på elektrisitet (CIVIS 2003).

Slumoppgraderingsprogrammet har, ifølge SEWAs egen hjemmeside¹⁴, også gitt flere andre positive konsekvenser. For det første har de berørte boligene fått en høyere markedsverdi. Flere kvinner melder også om at eget toalett har gitt dem og deres familie økt sosial status og respekt i lokalsamfunnet. Dette har igjen positiv påvirkning på deres døtres muligheter for ekteskap. I tillegg rapporteres det om en nedgang på 75% av sykdomsutbrudd som tyfoid, malaria, diaré og lignende. Dette skyldes i hovedsak tilgangen på rent drikkevann, vann å vaske seg i, samt individuelle toalett¹⁵. Helseeffektene av en slik oppgradering kan dermed være meget positive, og husholdene sparer penger ved at utgiftene til legebesøk og behandling reduseres. I tillegg er det også meldt om at deltagelse i SEWA Banks boligprogrammer øker sannsynligheten for at barna går på skolen (Malhotra 2004)

Sparing er ofte en integrert del av mikrokreditt til boligfinansiering. Sammenligninger viser at SEWA Banks kunder har to til tre ganger så mye oppspart kapital som andre hushold (Daphnis *et al.* 2002). Dette gir kundene muligheter til å sikre seg mot kriser eller til å investere i ulike ting de trenger. Samtidig kan pengene benyttes som garanti for lån. Majoriteten av deltagerne i slumoppgraderingsprogrammet benyttet seg av å spare størstedelen av beløpet de måtte bidra med slik at de unngikk og ta opp flere lån i forbindelse med dette. Sikker sparing er derfor for mange den viktigste mikrofinansielle tjenesten.

SEWA Bank tilbyr sine låntagere byggeteknisk assistanse, det har også vist seg at slik hjelp etterspørres i stadig økende grad. Mange trenger veiledning og råd i forbindelse med selve oppgraderingen og byggingen for å sikre at arbeidet blir gjort ordentlig. Andre trenger hjelp i forbindelse med infrastruktur og hvordan de kan bli inkludert i myndighetenes oppgraderingsprogrammer (Biswas 2003). Jeg har ikke funnet noen undersøkelser som omhandler virkningen av den byggetekniske assistansen, men den store etterspørselen kan tyde på at behovet for slik veiledning er tilstede og nødvendig. Generelt har jeg ikke funnet noe som kan tyde på at SEWA Banks ulike boligprodukter har ført til negative erfaringer for låntagerne. Imidlertid har SEWA Bank måttet føre til sammen 200 rettsaker mot medlemmer grunnet manglende innbetaling (Daphnis *et al.* 2002). Dessverre

¹⁴ Lastet ned 14.11.07: <http://www.sewabank.org/activities/parivartan.htm>

¹⁵ Lastet ned 14.11.07: <http://www.sewahousing.org/gallery.htm>

finnes ingen tilgjengelig informasjon om hvordan slike saker løses eller disse medlemmenes situasjon i dag.

Mibanco

I Lima, Perus hovedstad, bor omkring 82% av befolkningen i uformelle boligområder (CIVIS 2003). Over halvparten av byens fattige ønsker, ifølge undersøkelser, å utvide eller forbedre sine boliger innen ett år. Imidlertid låner kun mellom ti til femten prosent penger fra formelle eller uformelle långivere. Boligsituasjonen og finansieringsmulighetene for grupper med lav og middels inntekt i Peru har en del likhetstrekk med forholdene i Tanzania (Brown 2003).

Mibanco er en kommersiell bank og er med sine 70 000 kunder Latin Amerikas nest største MFI. Banken startet opp i 1972 og har gått med profitt hele tiden. I år 2000 startet banken sitt boligfinansieringsprosjekt kalt Micasa. Kundene kan gjennom Micasa få mikrokreditt til oppgradering hvilket innebærer forbedringer, oppdelinger, gjenoppbygging, utvidelser og utbyttinger av eksisterende bolig. Låntageren selv bestemmer hvilke oppgraderinger som skal prioriteres og størrelsen på prosjektet (Brown og García 2002). Mibancos kunder befinner seg etter landets egen definisjon rundt fattigdomsgrensen som i år 2000 lå på en månedlig inntekt på \$ 175 (CIVIS 2003). Bankens tradisjonelle kunder driver med småskalavirksomhet, i tillegg kan fast ansatte med lav inntekt i den formelle sektor søke om mikrokreditt til boligfinansiering (Brown og García 2002).

Micasa opererer med høye renter på mellom 50 til 70% årlig, men alle kostnader i forbindelse med lånet inkluderes i renten. Nedbetalingen foregår i maks 36 måneder, og det finnes ingen fastsatt maksimum lånesum. Lånene er individuelle og eiendeler og verdigjenstander benyttes som garanti, disse må være verdt minimum 30% av lånebeløpet. Mibanco kan kreve at låntageren i tillegg har kausjonister dersom banken mener risikoen ved lånet er ekstra stor. De krever ikke skjøte på eiendommen, men ønsker en eller annen form for bevis på at låntageren eier eller leier boligen (ACCION 2007). Mibanco tilbyr ikke byggeteknisk assistanse i forbindelse med sine boliglån, deres filosofi er at dersom låntageren er i stand til å betjene et lån, er hun eller han også i stand til å gjennomføre oppgraderinger på sin egen bolig. De krever imidlertid at låntageren leverer et budsjett over prosjektet sammen med lånesøknaden (Brown og García 2002).

Erfaringer fra MiCasa

Undersøkelser viser at Mibancos låntagere generelt er fornøyde med boliglånet, tilbakebetalingsprosenten er nær 100%. Mange har også gitt uttrykk for at de ønsker nye lån når det første er tilbakebetalt. Mibancos ansatte rapporterer om at låntagerne sjelden benytter sine boliglån til andre formål selv om boliglånene har lavere rente enn Mibancos mikrokreditt til småskalavirksomhet (Brown og García 2002).

Erfaringer viser at mange av Mibancos låntagere har økt sin inntekt etter å ha utbedret sin bolig. Det er gjort på flere måter. For det første har noen valgt å øke størrelsen på boligen og dermed leie ut rom til leietagere. Andre muligheter inkluderer å utvide boligen, enten med flere rom horisontalt eller øke med en ekstra etasje. På denne måten kan låntageren utvide sin hjemmebaserte inntektsgenererende aktivitet eller starte en ny. En annen strategi har vært å sette inn ekstra vinduer som fungerer som sted for utsalg av varer (Brown og García 2002).

Når det gjelder hva låntagerne velger å bruke lånebeløpet på varierer dette enormt. Det er vanlig blant Mibancos låntagere å kombinere mikrokreditt med egne sparepenger eller med andre lån for å gjennomføre et prosjekt. Ofte er også byggematerialene kjøpt inn på forhånd. En årsak til dette kan være at låntageren ønsker å gjennomføre så mye som mulig av prosjektet med ett lån. Imidlertid viser undersøkelser at de færreste blir ferdig med det de ønsker etter det første lånet. Dette kan skyldes lavt lånebeløp på grunn av lav inntekt, eller feil i budsjettet. Mange låntagere velger imidlertid å utvide størrelsen på prosjektet underveis (Brown og García 2002).

Som nevnt tilbyr ikke Mibanco byggeteknisk assistanse i forbindelse med bygging. En liten undersøkelse blant noen av Mibancos låntagere viste at alle de spurte mente kvaliteten på deres boliger var tilstrekkelig. Videre er boliger som er kvalitetssjekket blitt karakterisert som sikre og av god kvalitet, generelt har de en vanlig standard. Imidlertid finnes en del låntagere som på egen hånd har leid inn byggeteknisk assistanse. Betydningen av dette er blitt undersøkt og det er funnet at profesjonell hjelp i vesentlig grad har bedret boligens kvalitet og design. Hvor stor forskjell dette utgjør i faktorer som vedlikeholdskostnader og brukervennlighet finnes imidlertid ingen informasjon om. Andre låntagere har kunnskap om boligbygging fra tidligere eller har fått gratis hjelp av kyndige venner og familiemedlemmer. En del låntagere har på denne måten klart å skaffe seg gratis hjelp på egen hånd. Undersøker viser uansett at de fleste låntagere ønsker grunnleggende assistanse, spesielt i forhold til design og budsjett. Generelt var det større etterspørsel etter

byggeteknisk hjelp blant låntagere som skulle gjøre større og mer kompliserte ombygninger eller utbedringer (Brown og García 2002).

Det er også grunn til å tro at hjelp til å sette opp et budsjett i forbindelse med lånet er nyttig. Mange av Mibancos låntagere erfarer at budsjettet blir overskredet noe som betyr at de ikke blir ferdig med prosjektet til forventet tid og at kostnadene blir større enn antatt. Noen låntagere har også rapportert om at bankens ansatte har feilberegnet summen de trenger for å gjennomføre ønsket prosjekt. Låntagerne har dermed ikke blitt ferdig med prosjektet til forventet tid og må ta opp ekstra lån (Brown og García 2002). Dette fører til mindre økonomisk forutsigbarhet for låntagerne noe som vil kunne skape vanskeligheter på grunn av deres lave inntekt. Konsekvensene kan bli alvorlige dersom låntageren på forhånd hadde regnet med økte inntekter som et resultat av utleie eller økt arbeid, og denne virkningen uteblir. Problemer med nedbetaling av lånet vil kunne hindre at låntageren får innvilget nytt lån senere og man kan risikere at prosjektet aldri blir ferdigstilt (Brown 2003).

Oppsummering

Mikrofinansielle tjenester gir hushold med lav og middels inntekt en mulighet til å investere i småskalavirksomhet, bolig, pensjon og utdanning som de tidligere ikke har hatt. Mikrokreditt til boligfinansiering gir hushold en sjanse til å sikre skjøte på egen tomt og oppgradere eksisterende bolig, eller å kjøpe en helt ny tomt og bygge et nytt hus. Med små lån og korte tilbakebetalingsperioder sammenlignet med pantelån er boliglånene tilpasset disse gruppenes muligheter og behov. Alternative sikkerhetsordninger som gruppelån, garanti i eiendeler eller bruk av kausjonister gjør det mulig for individer som i andre sammenhenger er uten kredittverdighet å få tilgang på boligfinansiering. Høye renter har vist seg ikke å være et hinder for at lånene blir tilbakebetalt. En rekke ulike institusjoner har startet med å tilby tilpassede mikrofinansielle tjenester til boligfinansiering og etter-spørselen og behovet i verdens utviklingsland er enormt.

Med unntak av Grameen Bank, SEWA Bank og Mibanco har det vist seg vanskelig å finne informasjon om låntageres erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering. Det er imidlertid grunn til å tro at mange av erfaringene gjort i de tre nevnte prosjektene vil være relevante i andre sammenhenger. Man skal allikevel være oppmerksom på at låntagernes

opplevelser vil være påvirket av institusjonenes ulike organisering, i tillegg til landenes ulike økonomiske, sosiale, miljømessige og kulturmessige faktorer.

Felles for medlemmene i Grameen Bank, SEWA Bank og Mibanco er at de antageligvis ikke ville hatt tilgang på andre formelle finansielle tjenester dersom ikke disse institusjonene hadde eksistert. Få av medlemmene ville være i stand til å finansiere større utbedringer på sine boliger på egen hånd. Det er derfor liten tvil om at mikrokreditt til boligfinansiering dekker et enormt behov. Generelt virker det som låntagerne er fornøyde med lånene og mulighetene de får til å endre på egen boligsituasjon. For låntagerne i alle tre institusjoner har det vært viktig at bedring av boligsituasjonen kan bidra til økt produktivitet og økt inntekt. En bedre og mer beskyttet bolig kan bidra til at mennesker som jobber hjemmefra får mer plass og tid til produksjon. I tillegg er sikker oppbevaring viktig for at varer ikke ødelegges. Større plass kan også benyttes til utleie. Begge deler øker husholdets inntekter. I tillegg er sikkerheten som økes ved bruk av bedre byggematerialer en viktig årsak til at folk ønsker mikrokreditt. Både i India og Bangladesh forteller medlemmer om økt beskyttelse som fører til mindre skader og vedlikeholdsutgifter under regntiden. Mikrokreditt til boligfinansiering har også begge steder gitt helsefremmende konsekvenser. I India gjelder dette særlig i forbindelse med utbedring av infrastruktur. Kvinner fra begge institusjoner melder dessuten om økt status i samfunnet og økt selvhjelpenhet. Disse faktorene bidrar samlet sett til å forbedre låntagernes og deres familiers hverdag.

Det er vanskelig ikke å legge merke til at den tilgjengelige informasjonen som finnes om erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering nærmest utelukkende er positiv. Sjelden eller aldri nevnes mulige negative konsekvenser for låntagerne. Det er imidlertid viktig å huske på at mikrokreditt medfører at låntageren setter seg i gjeld. Lånegruppen består av folk med lav inntekt som ofte er svært sårbare for kriser og uforutsette ugifter. De kan fort havne i en negativ gjeldsspiral dersom de ikke klarer håndtere nedbetalingen av sine lån. Det finnes undersøkelser som viser at medlemmer i Grameen Bank har opplevd meget negative konsekvenser. Kanskje spesielt skyldes dette at et medlems gjeldsproblemer går utover andre i hennes gruppe. Konsekvensene kan bli sosial ekskludering og økt sårbarhet. På grunn av kritikk myket imidlertid Grameen Bank opp sine strenge regler på dette området i 2002. Dette betyr at hele lånegruppen fremdeles kan få lån selv om ett medlem har problemer. SEWA Bank og Mibanco tilbyr individuelle lån og unngår negativt gruppepress. Eventuelle betalingsproblemer ender dermed opp i at institusjonene konfiskerer eiendeler og verdigjenstander fra låntageren eller eventuelle

kausjonister. Jeg har imidlertid ikke funnet noe informasjon om hvordan medlemmene opplever slike situasjoner. Det kan tenkes at familier med lav inntekt opplever dette som en et stort problem. Å miste de få eiendelene eller verdigjenstandene man har, gjør at man vil få større problemer med å håndtere eventuelle kriser enn tidligere, og det fører til økt sårbarhet. I tillegg kan låntageren havne i en enda vanskeligere situasjon dersom han eller hun forsøker å løse situasjonen ved å sette seg i gjeld hos lånehaier.

Institusjonene skiller seg fra hverandre når det gjelder grad av byggeteknisk assistanse de tilbyr sine låntagere og det pågår en faglig diskusjon om hvorvidt slik hjelp er nødvendig. Det kan se ut til at de samlede erfaringene fra de tre institusjonene tyder på at en grunnleggende trening i byggeteknikk er viktig for å sikre låntagerne mot feilkonstruksjoner og bruk av uegnede byggematerialer. Det samme gjelder i forhold til budsjettering og design. Erfaringene er imidlertid ulike og behovet varierer.

Grameen Bank hevder at suksessen med mikrokreditt til boligfinansiering henger tett sammen med kravet om at medlemmene først må ta mikrokreditt til småskalavirksomhet. Dette betyr i praksis at låntageren har fått mulighet til å skaffe seg en inntektsgenererende aktivitet eller øke sin inntekt før han eller hun tar opp lån til bolig (Norton 1990). Også SEWA Bank og Mibanco tilbyr denne typen lån, men det er ikke obligatorisk for medlemmene å motta dette før de kan søke om boligfinansiering. SEWA Bank mener allikevel at de to typene mikrokreditt utfyller hverandre. Ikke alle institusjoner gir sine låntagere denne muligheten. Det kan se ut til at dette har vært en fordel for Grameen Banks medlemmer da en relativt stabil inntekt er en forutsetning for å klare nedbetalingen av lån. I tillegg er det viktig å se at forbedring av bolig ikke løser alle problemene til grupper med lav og middels inntekt i utviklingsland. Kombinert med andre finansielle tjenester vil mikrokreditt til boligfinansiering være en av flere faktorer som samlet kan bidra til et bedre liv for disse menneskene. Mange ser på sparing som den kanskje viktigste finansielle tjenesten, dette gjelder spesielt for de med lavest inntekt som ikke har mulighet til å håndtere gjeld. Ofte mangler disse husholdene et trygt sted å spare penger. Tilpassede sparetjenester kan gi dem mulighet til å spare og dermed gjøre større investeringer på sikt. For eksempel kan pensjonssparing gjøre alderdommen sikrere og mer verdig. Samtidig vil gode forsikringsordninger hjelpe låntagerne som eventuelt skulle få uforutsette problemer. På denne måten kan institusjonene sikre seg mot at deres låntagere havner i en vanskeligere situasjon enn de var i fra før. Boligfinansieringen må også tilpasses de ulike låntagernes muligheter og behov. En kombinasjon av finansielle tjenester med fokus på låntagernes egne muligheter kan således minimere risikoen for låntagerne. I

tillegg kan man skape et mer helhetlig tilbud til grupper med lav og middels inntekt. Ofte er det inntekten i seg selv som er problemet og før man tilbyr tjenester som innebærer at folk setter seg i gjeld bør man kanskje vurdere hvordan de først kan øke og sikre en stabil inntekt.

3. Byvekst og finansielle tjenester i Tanzania

Siden 1960-tallet har en stadig økende andel av Tanzanias befolkning bosatt seg i landets byer. På grunn av manglende eiendomsrettigheter, et tungtrådd byråkrati, samt en befolkning som er lite kredittverdige på grunn av en enorm uformell sektor, har landets finansielle institusjoner vegret seg for å utvikle tilpassede boligfinansieringsprodukter. Dette har ført til en omfattende boligmangel, og myndighetenes politikk har i liten grad bidratt til å bøte på det stadig økende problemet. Dette har resultert i mange uformelle boligområder i landets store byer. Dette kapitlet skal gi en kort innføring i Tanzanias utfordringer i forhold til byvekst og boligmangel, og årsakene til at situasjonen er slik den er. Jeg beskriver også kort landets foreløpige erfaringer med mikrokreditt. I Tanzania er WAT kanskje den eneste institusjonen som foreløpig tilbyr denne typen lån. Kapitlet avsluttes med en presentasjon av WAT og deres måte å organisere mikrokreditt til boligfinansiering på.

Byvekst og uformelle boligområder i Tanzania

Befolkningsveksten i Tanzanias byer har de siste tiårene vært større enn på landsbygda, og det er god grunn til å tro at denne utviklingen vil fortsette også i tiden fremover. Ifølge alle mine kilder, utgjorde landets bybefolkning i 1967 omkring 6% av landets totale befolkning (Mosha 1995, Mahanga 2002, Nguluma 2003). Sammenligninger viser imidlertid at det er uenighet om hvor stor andel av Tanzanias befolkning som i dag bor i landets byområder. Ifølge Tanzanias statistiske byrå¹⁶, lå andelen i 2002 på 23,1%. Dette er tall fra folketellingen foretatt samme år og er basert på de ulike distriktsmyndighetenes egne definisjoner på byområder og landsbygd. Ifølge UN Habitat¹⁷, bor derimot 33% av Tanzanias befolkning i byer. Det finnes ingen informasjon om hvilken definisjon dette anslaget er basert på. De ulike tallene viser imidlertid at det er ulike måter å beregne og definere byområder på. Tatt i betraktning at Tanzania, ifølge FN¹⁸, kun definerer 16 administrative byer som byområder kan det godt tenkes at andelen bybefolkning i Tanzania i realiteten er høyere enn de nevnte estimatene tilsier. For eksempel benytter Mahanga (2002) statistikk som viser at andelen bybefolkning i Tanzania var på over 27% allerede i 1988, og at andelen var estimert til å overstige 40% i år 2000.

¹⁶ Lastet ned 25.10.07: http://www.nbs.go.tz/Census2002/Analytical%20Report/Volume_X.pdf

¹⁷ Lastet ned 26.10.07: <http://www.unhabitat.org/categories.asp?catid=237>

¹⁸ Lastet ned 02.11.07: http://unstats.un.org/unsd/demographic/sconcerns/densurb/Defintion_of%20Urban.pdf

Årsaken til Tanzanias byvekst har vært en kombinasjon av såkalte "push" and "pull" faktorer. Dette innebærer at forhold på landsbygda har presset menneskene til å flytte derfra samtidig som forhold i byområdene har virket tiltrekkende. "Push" faktorer i Tanzania har inkludert stagnasjon og underutvikling på landsbygda. I tillegg førte de sosialistiske myndighetene en politikk kalt "ujamaa" som blant annet gikk ut på å organisere landsbygda i landsbyer med kollektiv produksjon. Dette inkluderte blant annet tvangsflytting, og er i ettertid betraktet som et mislykket prosjekt med negative konsekvenser for befolkningen som bodde i de berørte områdene. "Pull" faktorene innebærer de økte økonomiske mulighetene byene kan tilby. Mange flytter for å starte med småskalavirksomhet, og det hevdes at utdanning trekker uteksaminerte studenter til byene på grunn av jobbmuligheter mer tilpasset deres utdannelse. I dag står i tillegg den naturlige befolkningsveksten for en stor del av byveksten i Tanzania. Årsaken er at den gjennomsnittlige levealder har økt. Dette skyldes blant annet bedre tilgang på helsetjenester og vaksiner, samt bedre hygiene og økt tilgang på mat og rent drikkevann. Samtidig opprettholdes relativt høye fødselstall. Det pekes på at familieplanlegging som virkemiddel mot høy befolkningsvekst har vært vanskelig å innføre i Tanzania (Lugalla 1995, Mahanga 2002).

Den raske byveksten kombinert med den massive mangelen på boliger i formelle boligområder, har ført til at godt over 60% av landets bybefolkning er bosatt i uformelle boligområder (Mosha 1995). Noen estimerer at andelen er nærmere 70 til 80%¹⁹. Beboerne i disse områdene inkluderer både grupper med lav, middels, og høy inntekt, noe som indikerer hvor omfattende boligmangelen i Tanzanias byer faktisk er. De uformelle boligområdene i Tanzania består av bygninger med ulik størrelse og kvalitet. Ifølge folketellingen og boligundersøkelsen foretatt i Tanzania i 2002, har 86% av boligene i landets byer tak av blikkplater. De resterende boligene benytter andre materialer som er enkle å få tak i slik som teglstein, asbestplater, betongplater, gjørme og gress. Videre benytter halvparten av boligene sementblokker til veggene. Andre materialer som er vanlig å bruke er soltørrede og brente byggesteiner av leire, samt en kombinasjon av leire og tre. I 70% av boligene er gulvet laget av sement, de resterende boligene har leiregulv. Kvaliteten på disse materialene er høyst forskjellige, men generelt fører en kombinasjon av dårlige byggematerialer til at mange hushold sliter med dårlig ventilasjon, lekkasjer og stor slitasje på boligen som krever hyppig vedlikehold. Boligene i de mest befolkede strøkene

¹⁹ Lastet ned 02.02.08:

<http://www.unhabitat.org/content.asp?cid=2337&catid=237&typeid=6&subMenuId=0>

er bygget veldig tett og boligene deles gjerne av mange personer slik at privatlivet vanskelig kan opprettholdes tilfredsstillende. De uformelle boligområdene preges av å mangle elementær infrastruktur, det være seg tilgang på vann i nærområdet, tilfredsstillende sanitæropplegg som kloakk eller septiktanker, elektrisitet, sikker og hygienisk avfallshåndtering og utbygde veier. I tillegg er offentlige helsetjenester og skoler gjerne fraværende. De dårlige sanitærforholdene og mangelen på sikker avfallshåndtering og rent vann fører ofte til helseproblemer blant beboerne. Det er ikke uvanlig at det forekommer alvorlige sykdomsutbrudd som en direkte konsekvens av de uhygieniske omgivelsene (Lugalla 1995, Nguluma 2003, Burra 2004).

Dar es Salaam er Tanzanias største by. Om lag en tredjedel av landets bybefolkning er bosatt her. Befolkningen i byen vokser raskt og dobles omtrent hvert tiende år. Siden 1980-tallet har naturlig vekst stått for den største befolkningsøkningen i Dar es Salaam (Nguluma 2003). Antallet arbeidsplasser, utbygging av boliger og infrastruktur har ikke klart å holde tritt med befolkningsøkningen. Dette har resultert i at omkring 70% av byens befolkning er bosatt i de over 40 uformelle boligområdene i byen (Mosha 1995, Nguluma 2003, Burra 2004).

Dar es Salaam karakteriseres ved at den utvides horisontalt med omtrent 7% hvert år (Lupala 2002, Burra 2004). Dette har store sosiale og økonomiske konsekvenser for de som etablerer seg i utkanten av byen. Lang vei til jobb er kostbart og spiser opp tiden menneskene kunne brukt på mer arbeid eller fritid. Sammenligninger med store byer i andre deler av verden viser at befolkningstettheten i Dar es Salaam er ekstremt lav. Det er generelt en lite økonomisk effektiv bruk av landområdene, kostnadene ved utbygging av infrastruktur øker betraktelig når innbyggerne bor så spredt. Hovedårsaken til denne utviklingen er den enorme andelen enetasjes hus, samt at store landområder er ubebygde (Lupala 2002).

Dodoma er Tanzanias hovedstad og ligger midt i landet. Folketellingen fra 2002²⁰ viser at 213 000 av Dodomaregionens nesten 1,7 millioner innbyggere var ansett for å bo i selve byen. Det er imidlertid vanskelig å vite om dette tallet er nøyaktig ettersom definisjonen av by ikke er oppgitt. I tillegg refererer andre kilder²¹ til et høyere antall innbyggere (WAT 1992). Som i andre utviklingsland er det også grunn til å tro at en del fødsler og innflyttere ikke registreres og at de offisielle tallene derfor ikke reflekterer den faktiske bybefolkningen. På grunn av befolkningsvekst og en manglende statlig satsing på

²⁰ Lastet ned 27.10.07: http://www.nbs.go.tz/Census2002/Analytical%20Report/Volume_X.pdf

²¹ Lastet ned 02.11.07: <http://www.tanzania.go.tz/regions/dodoma/profile.htm>

boligutvikling de siste 35 årene har flere uformelle boligområder vokst frem i og rundt byen. Det er estimert at 30% av byens befolkning bor i slike områder (Mosha 1995).

Byplanlegging og boligpolitikk i Tanzania

Tanzanias byplanlegging og byvekst har i likhet med mange andre utviklingsland vært preget av kolonitidens økonomiske politikk. Tanzania ble uavhengig i 1961 etter å ha vært styrt av Tyskland og Storbritannia i henholdsvis 30 og 45 år. Arven fra kolonitiden var et kapitalistisk økonomisk system basert på eksport av råvarer til Europa (Lugalla 1995). Råvarene ble produsert på landsbygda mens en rekke byer ble etablert for å administrere den koloniale økonomien (Kanyama 1995). Dar es Salaam ble Tanzanias administrative hovedstad, samt industrielle senter og viktigste havn. Under kolonitiden var befolkningsveksten i Tanzanias byer begrenset, dette skyldtes at behovet for arbeidskraft hovedsaklig fantes på landsbygda. I tillegg innførte kolonistyret lover som begrenset afrikanernes migrasjon til byene. Imidlertid var det på denne tiden at Tanzanias største byer oppstod (Lugalla 1995).

Byenes bosettingsmønstre var preget av kolonistyrets lovfestede segregering. Generelt fant det sted en tett sammenheng mellom etnisitet, klasse, yrke og inntekt, dette påvirket igjen bosted. Europeerne var bosatt i de mest attraktive delene av byen, mens asiatene var bosatt like utenfor i bydeler som fungerte som byens handelsstrøk. Afrikanerne fikk egne, mindre attraktive, områder å bosette seg i. Disse lå langt fra sentrum, var uregulerte, og hadde dårlig infrastruktur og nærmest ingen tilgang på offentlige tjenester. I 1950 ble det estimert at 15% av de afrikanske husholdene i Dar es Salaam bodde i boliger bygget av staten. Resten var bosatt i uformelle områder (Lugalla 1995).

Etter uavhengigheten i 1961 gikk Tanzania over til å bli en sosialistisk ettpartistat med president Julius K. Nyerere i spissen. Staten og den offentlige sektor skulle nå stå for landets økonomiske utvikling. Lovene som tidligere hadde begrenset innflyttingen til byene ble fjernet (Lugalla 1995, Mosha 1995). Samtidig erklærte myndighetene at alt land skulle overtas av staten. Dette er fremdeles gjeldende i dag og gjør at staten kan kreve retten til land dersom det skal brukes til offentlige formål (Nguluma 2003). Staten fester bort land og alle med formelle tomter i Tanzania må inngå en festeavtale med staten for perioder på 33, 66 eller 99 år av gangen (NBBL 2007).

Befolkningsveksten i Tanzanias byer har siden 1970-tallet ligget på mellom 7 – 18%. Byveksten har ført til arbeidsløshet, boligmangel og ujevn regional utvikling. Myndighetene har gjennom årenes løp gjennomført en rekke tiltak og strategier i et forsøk på å løse problemene. I 1969 lanserte myndighetene en vekstpolstrategi i et forsøk på å stoppe den enorme migrasjonen til Dar es Salaam og det som ble ansett som byenes utbytting av landsbygda. Strategien gikk ut på å spre utviklingen og veksten til ni andre byer i ulike områder av Tanzania. Dette inkluderte desentralisering av enkelte statlige avdelinger, samt tilrettelegging for at ny industri skulle etablere seg i de ni byene. Håpet var at dette skulle skape ringvirkninger i områdene omkring. Samtidig skulle de ni byene fange opp store deler av migrasjonen til Dar es Salaam for å stagge befolkningsveksten der (Lugalla 1995). I 1973 flyttet myndighetene hovedstaden fra Dar es Salaam til Dodoma, dette skulle også motvirke byens vekst og bringe sosial og økonomisk utvikling til landsbygda rundt Dodoma. Geografisk er byen lokalisert midt i landet, og slik skulle den også symbolisere myndighetenes sosialistiske ideologi (Kanyama 1995).

De to strategiene var ikke særlig vellykkede. Dodoma har ikke blitt den viktige byen man forestilte seg og kun noen få av myndighetenes hovedkontorer er flyttet hit. Byen har allikevel, i likhet med de ni byene som inngikk i vekstpolstrategien, tiltrukket seg mange mennesker. Uten den nødvendige gjennomføringen av boligbygging har imidlertid uformelle boligområder vokst frem i alle byene. Samtidig har man ikke klart å stagge veksten i Dar es Salaam. Som landets største by og industrielle senter har nye industrier fremdeles ønsket å etablere seg her. Dette har igjen forsterket befolkningsveksten i byen (Lugalla 1995).

Tanzanias myndigheter har også igangsatt en rekke tiltak direkte knyttet til forbedring av boligsituasjonen. På 1960-tallet ble det opprettet flere statlige boliginstitusjoner, kooperativer og fond som ble ansvarlige for å bygge nye boliger. Videre har myndighetene gjennomført en rekke ulike prosjekter og programmer som i hovedsak har inkludert riving av uformelle boligområder, oppgraderingsprosjekter i uformelle boligområder og anskaffelse av tomter med infrastruktur og kjernebygninger ment for lavinntektshushold. I tillegg lanserte myndighetene hovedplaner (Masterplans) både for Dar es Salaam og Dodoma på 1970-tallet (Lugalla 1995, Mosha 1995).

Tiltakene har hatt ulike utfall, felles for alle er at de ikke har klart å møte det økende behovet for boliger i formelle boligområder. Det er en rekke årsaker til dette. For eksempel bygget man statlig subsidierte boliger samtidig som boliger i uformelle boligområder ble jevnet med jorden. Dermed økte ikke antallet boliger samlet sett. I likhet

med erfaringer gjort i andre utviklingsland har også de nye boligene endt opp med å bli eid av hushold i middelklassen. Dette skyldes byråkrati, korrupsjon, og høye boligstandarder som har ført til at boligene har blitt kostbare. Mange hushold med lav inntekt har derfor endt opp med å selge sine nye boliger og flyttet tilbake til de uformelle områdene. Dette har også sammenheng med at landets lav- og middels inntektsgrupper ikke har tilgang på finansielle tjenester. Uten tilgang på formelle spare- og låneprodukter har de ikke mulighet til å investere i en ny og kostbar bolig. Flere av programmene har dessuten fått kritikk for dårlig planlegging, dårlig gjennomføring og vanstyre (Mosha 1995). I tillegg har myndighetenes byplanlegging blitt beskyldt for ha en "top-down" tilnærming fordi innbyggerne selv i liten eller ingen grad har fått ta del i planleggingen. Selvhjelpselementet som skulle være en del av prosjektene har som regel forsvunnet underveis (Lugalla 1995). Imidlertid har enkelte uformelle boligområder fått utbedret sin infrastruktur gjennom oppgraderingsprogrammene, og omtrent 20 000 tomter har blitt oppmålt og tilført infrastruktur. Men grunnet de allerede nevnte faktorene, i tillegg til avhengighet av eksterne donorer og byggeteknisk assistanse, har ikke programmene vist seg bærekraftige (Mahanga 2002).

Hovedplanene fra 70-tallet var heller ingen suksess. Begge bar preg av å være basert på kolonitidens boligpreferanser og ble dermed en videreføring av vestlige modeller for byplanlegging. Dette inkluderer blant annet planleggingen av tre ulike standarder for boligområdene. Man skilte mellom områder med høy, medium og lav standard. Sistnevnte innebærer selvbygde hus med begrenset utvikling av infrastruktur (Lugalla 1995). Hovedplanene planla og godkjente således at hushold med lav inntekt ikke trengte samme boligstandard som andre inntektsgrupper, og klasseforskjellene i samfunnet ble opprettholdt. Mange av de andre prosjektene har også blitt beskyldt for å være basert på vestlige verdier. Dette skyldes at utenlandske konsulenter og Tanzanianske faglærte med utdannelse fra utlandet stod for mesteparten av planleggingen. Dette kan være årsaken til at standard og størrelse ofte har fraveket målgruppens ønsker. Myndighetenes sosialistiske prosjekt innebar dessuten at man nedprioriterte boligbygging i byer. I stedet ble det satset på bygging av boliger på landsbygda, og bygging av bygninger som benyttes til andre formål enn vanlige boliger (Kanyama 1995).

De nevnte faktorene forklarer hvorfor myndighetenes satsing på boligbygging i byene har vært mislykket. Hovedproblemet er imidlertid landets mangel på finansielle ressurser, dette har bidratt sterkt til at de ulike boligprogrammene og prosjektene har feilet. Frem til slutten av 1970-tallet hadde Tanzania en relativt god økonomisk utvikling og den

sosialistiske regjeringen satset på statlig finansiering av sine utviklingsprosjekter. Etter dette opplevde imidlertid landet en sosial og økonomisk krise. Både eksterne og interne faktorer, slik som oljekrisen i 1973 og 1974, tørke og påfølgende ødelagte avlinger i 1973, 74 og 75, kollapsen av East Africa Community i 1977, og tilslutt krigen med Uganda i 1979, bidro alle til krisen (Mahanga 2002). Resultatene var at eksporten av råvarer sank drastisk mens prisen på importvarer steg, landet mistet inntekter og manglet utenlandsk kapital. I tillegg nådde inflasjonen stadig nye høyder og utenlandsgjelden økte. Dette har gjort at landet ikke har hatt nok kapital å investere i boligprogrammene. I tillegg har produksjonen av byggematerialer vært lav. Den høye inflasjonen har også påvirket befolkningens kjøpekraft negativt (Lugalla 1995). Mangelen på ressurser er også hovedårsaken til at the Tanzanian Housing Bank som ble etablert i 1972 ble slått konkurs i 1995. Banken, som var landets eneste boligfinansieringsinstitusjon, finansierte byggingen av i overkant 40,000 boliger. De færreste av disse kom imidlertid lavinntektsgrupper til gode (Mahanga 2002).

Statens rolle siden 1980-tallet har endret seg og den økonomiske situasjonen har bedret seg noe. Myndighetene har innført en markedsorientert politikk noe som innebærer at staten i mindre grad enn før tilbyr tjenester og utbygging av infrastruktur i forbindelse med byplanlegging og boligbygging. De senere årene har dermed NGOer og CBOer (community based organizations) i stadig større grad tatt over denne oppgaven i Tanzanias største byer og antallet slike organisasjoner har økt kraftig. Dette innebærer en mindre byråkratisk, og mer deltagende og kommunikativ prosess (Burra 2004). De som er ment å dra nytte av prosjektene, skal spille en større rolle i planleggingsprosessen. Beslutningene som tas skal baseres på deres synspunkter og behov. Myndighetene i Tanzania støtter opp om denne utviklingen og de senere årene har det vært et fokus på at myndighetene i økende grad skal samarbeide med NGOer og dra nytte av deres kunnskaper i boligspørsmål (Anyamba og Nordahl 2005).

Et stort problem i Tanzania har vært og er fremdeles mangelen på oppmålte, formelle tomter. Hushold eller individer som ønsker en slik tomt må gjennom en meget langsom og byråkratisk søknadsprosess. Dette kan ta mange år og de fleste velger å skaffe seg en tomt på uformelt vis fremfor å vente på noe som kanskje aldri kommer (Mosha 1995). I 2002/2003 startet imidlertid myndighetene et program kalt "the 20,000 plots scheme". Frem til midten av 2005 var 30,000 tomter oppmålt som en følge av programmet. Dersom denne prosessen fortsetter i samme tempo kan det bidra til å lette noe på problemet. Imidlertid er prisene på disse tomtene så høye at lavinntektsgrupper ikke vil ha

mulighet til å kjøpe de uten tilgang på finansielle tjenester. I tillegg er etterspørselen enorm. I perioden 1995 til 2001 mottok myndighetene nærmere 250 000 søknader fra mennesker som ønsket å kjøpe en tomt (Anyamba og Nordahl 2005, Tomlinson 2007).

Finansielle tjenester og mikrofinans i Tanzania

Som tidligere skrevet kan mikrofinans sees på som en respons på manglende finansielle tjenester til grupper med lav og middels inntekt. Det samme gjelder i Tanzania hvor det er estimert at kun 5 - 6% av landets befolkning har tilgang på slike tjenester (Tomlinson 2007). Den sosialistiske politikken som ble ført fra 1961 forhindret blant annet private finansielle institusjoner i å etablere seg. Dette endret seg etter overgangen til markedsøkonomi på 1980-tallet hvor private initiativ i større grad ble applaudert og nye finansielle institusjoner ble etablert. Den nye politikken innebar også privatisering i stort omfang og førte til at arbeidsløsheten økte. Dette gav en vekst i den uformelle sektor. Til tross for nye private finansieringsmuligheter stod flere mennesker enn tidligere uten tilgang på finansielle tjenester. Dette skyldes at færre nå ble ansett som kredittverdige, i tillegg til at antall statlige finansieringsordninger ble redusert (Maximambali 1999).

Samtidig startet myndighetene, donorer, og NGOer, en rekke kredittprosjekter rettet mot grupper med lav inntekt på 1980 og 1990-tallet. På grunn av en overveldende andel subsidiering og statlig innblanding var prosjektene lite bærekraftige og det var sjelden at målgruppen opplevde noen endringer. Etter disse erfaringene startet flere institusjoner med mikrofinansielle tjenester basert på kunnskap fra andre steder i verden (Maximambali 1999). De som i dag tilbyr slike tjenester i Tanzania er hovedsaklig kommersielle, regionale, og lokale banker, NGOer, medlemsbaserte organisasjoner, samt kooperativer og foreninger som driver med sparing og kreditt. NGOer og Savings and Credit Co-operative Societies (SACCOs) er de som i dag står for størsteparten av tilbudet av mikrofinansielle tjenester (Randhawa og Gallardo 2003).

En del MFier i Tanzania tilbyr gruppelån som er basert på erfaringer med Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs). Dette er den vanligste måten å organisere sparegrupper på og er et finansieringsalternativ som har eksistert lenge i Øst-Afrika. Systemet går ut på at medlemmene i en gruppe sparer et gitt beløp hver dag, uke eller måned. Hele det innsamlede beløpet blir så gitt til en av gruppens medlemmer. Dette går på rundgang slik at alle medlemmene i løpet av hver syklus får utbetalt et større beløp.

Ordningen kan sees på både som en måte å spare penger og motta lån på (Mutesasira 1999). Et problem har imidlertid vært at det utdelte beløpet har vært for lite til at medlemmene kan gjøre større investeringer. MFIene kan løse denne ulempen ved å bidra med ekstra kapital til slike grupper. Forskjellen er at sparebeløpet blir stående på konto, mens medlemmene låner større beløp hos MFIen.

MFIene i Tanzania står overfor store utfordringer. For det første er Tanzania et stort land med en lav befolkningstetthet. I tillegg er den fysiske og økonomiske infrastrukturen i dårlig forfatning. Dette gjør at kostnadene ved å drive med finansielle tjenester i landet kan bli veldig høye. De finansielle markedene er også underutviklede og de aller fleste bankene i landet har kun filialer i Dar es Salaam (Hattel 2005). I tillegg er mange bekymret over den høye andelen MFier som er avhengig av donorstøtte. Dersom mikrofinansindustrien skal vokse og bli økonomisk bærekraftig må MFIene frigjøre seg fra sin donoravhengighet. Dette ansees som vanskelig kombinert med kostnadene det innebærer å tilby finansielle tjenester til gruppene med lavest inntekt (Randhawa og Gallardo 2003).

Mikrofinans har allikevel fremgang i Tanzania. Landets myndigheter ønsker å integrere mikrofinans i landets finansielle system. Ved bruk av ulike politiske virkemidler har de blant annet tilrettelagt for at NGOer, SACCOs, og lignende, lettere skal kunne registrere seg som MFier og kunne jobbe med mikrofinans. Nylig ble også en paraplyorganisasjon for mikrofinans i Tanzania, kalt "the Tanzania Association of Micro Finance Institutions", opprettet (Tomlinson 2007). Enkelte MFier er i vekst og når ut til ulike grupper med lav inntekt. Blant disse er PRIDE Tanzania som i dag har over 60 000 medlemmer (Hattel 2005) og FINCA Tanzania²² med omkring 37 000 medlemmer. I tillegg finnes mange mindre MFier. Allikevel har under enn 1% av målgruppen i landet tilgang på mikrofinansielle tjenester²³.

Mikrofinans til boligfinansiering er foreløpig et lite utforsket område i Tanzania og WAT er den eneste institusjonen jeg har funnet som tilbyr dette produktet. Tomlinson (2007) skriver imidlertid at flere av MFIene som tilbyr mikrokreditt til småskalavirksomhet og andre formål, erfarer at deler av disse lånene går til aktiviteter relatert til bolig. I tillegg har både PRIDE²⁴ og FINCA ytre ønske om å utvide sine tjenester med boligfinansieringsprodukter. Andre prosjekter ser også ut til å være under planlegging (CUDS 2000). Tanzanias problemer med manglende eiendomsrettigheter og

²² Lastet ned 16.11.07: <http://www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCIoE/b.2670857/k.CEE0/Tanzania.htm>

²³ Lastet ned 16.11.07: http://www.cgap.org/docs/FocusNote_16.html

²⁴ Lastet ned 01.02.08: <http://www.allbusiness.com/personal-finance/real-estate/4063953-1.html>

oppmåling av tomter, samt det statlige byråkratiet, har frem til nå gjort sitt til at en rekke finansielle institusjoner er ekstremt forsiktige med å involvere seg i boligfinansiering. Ifølge Mahanga (2002), mangler landet et formelt boligfinansieringssystem. Det finnes kun to kommersielle banker som tilbyr pantelån, dette er Azania Bancorp Ltd og the International Bank of Malaysia²⁵. Flesteparten av landets innbyggere må derfor finansiere sin boligbygging gradvis og i faser basert på alternative finansieringsmåter som oppspart kapital, gjennom ROSCAs og med lån fra familie, venner, og uformelle låntagere. Opptil 98% av landets boliger bygges og utbedres på denne måten (Tomlinson 2007).

WAT Human Settlement Trust

WAT (Woman Advancement Trust) ble dannet som en nasjonal, non-profit, NGO i juli 1989. Organisasjonens formål var å fremme kvinners rettigheter og likestilling gjennom bruk av blant annet opplæring, seminarer, workshops og informasjonsspredning. På denne måten skulle kvinner læres opp til å bli mer bevisst på sine rettigheter og deres selvfølelse og selvhjelpenhet skulle styrkes²⁶. WATs hovedfokus har imidlertid vært på den vanskelige boligsituasjonen for landets hushold med lav og middels inntekt. I 2005 endret de derfor navn til "WAT Human Settlement Trust". Organisasjonen jobber på flere plan med å forbedre boligsituasjonen i Tanzanias byer. Deres arbeid inkluderer blant annet lobbyvirksomhet mot myndigheter og lovgivere, samt informasjonsspredning og bevisstgjøring i samfunnet i forhold til eiendomsrettigheter og fordeler med å eie eget land og bolig (Anyamba og Nordahl 2005).

Den delen av WATs virksomhet som er relevant for denne oppgaven er organisert rundt deres samarbeid med boligkooperativer om mikrokreditt til boligfinansiering. WAT har vært med på å etablere fem slike kooperativer; fire i Dar es Salaam og ett i Dodoma. To av gruppene i Dar es Salaam er offisielt registrert som boligkooperativer. Medlemmene har lav til middels inntekt, og de fleste har ingen alternative formelle boligfinansieringsmuligheter. Noen av boligkooperativene er dannet på grunnlag av at medlemmene bor i samme område og kjenner hverandre fra før. Andre har ingen felles tilknytning bortsett fra at de holder på å kjøpe eller har kjøpt tomt i samme område. Hvert boligkooperativ har en styreleder, en sekretær og en kasserer som tar seg av de fleste

²⁵ Lastet ned 08.02.07: <http://www.ica.coop/house/Housing%20Micro-finance%20in%20Tanzania.pdf>

²⁶ Lastet ned 12.06.07: <http://www.wat.kabissa.org/>

aktivitetene. Disse får også spesiell opplæring i bokføring og økonomisk forvaltning (Anyamba og Nordahl 2005, intervju Siwale).

Boligkooperativene er delt opp i mindre undergrupper kalt "upatu". Denne organiseringen er basert på modellen til ROSCAs og består av mellom 5 til 6 medlemmer fra samme kooperativ. Upatugruppene har egne spareordninger og tar opp mikrokreditt til boligfinansiering fra WAT. Lånet brukes både til oppgradering av eksisterende bolig i uformelle boligområder, og til oppkjøp av tomt i et formelt boligområde og bygging av bolig på denne (Anyamba og Nordahl 2005).

Mikrokreditt gis til upatugruppene som gruppelån slik at medlemmene kan fungere som kausjonister for hverandre. Dersom en person får problemer med nedbetalingen er det meningen at resten av gruppen skal hjelpe eller at de sammen skal komme frem til en løsning på problemet. Dette skaper et gruppepress som WAT mener hjelper de ulike medlemmene til å klare nedbetalingene sine. Det viktigste kriteriet for å få mikrokreditt er at hvert medlem har spart et månedlig beløp i tre måneder. Dette skal gi WAT en indikasjon på hvor mye medlemmet er i stand til å betale tilbake per måned. Før lånet innvilges må medlemmene spare minst 25% av lånesummen gjennom månedlige innbetalinger. Medlemmene i upatugruppene sparer fra 20 000 tanzanianske shilling (Tsh)(tilsvarende Kr 100) per måned og oppover. Medlemmene i gruppen tar opp like store lån hver og nedbetaler det samme beløpet hver måned. Maksimal tilbakebetalingsperiode er 18 måneder og renten er på 2,5% per måned. Det er store variasjoner mellom gruppene i forhold til hvor mye de sparer og låner. På forhånd er medlemmene anbefalt å danne upatugruppe med andre som er i samme økonomiske situasjon og dermed har omtrent samme tilbakebetalingskapasitet (Anyamba og Nordahl 2005, intervju Mercy).

I tillegg til mikrokreditt får medlemmene hjelp til anskaffelse av tomt og byggeteknisk assistanse i forbindelse med byggingen. Medlemmene i boligkooperativene som skal bygge nye boliger kan velge mellom fem typer hus som WAT har bestemt. De ferdige boligene er på 75 m². Ettersom medlemmene har relativt lave inntekter kan ikke kjøp av tomt og bygging av bolig dekkes av ett lån. Medlemmene mottar derfor flere små lån og byggeprosessen foregår i faser. Ansatte fra organisasjonen kommer og inspiserer hvert hus i hver enkelt byggefase for å se at det går ordentlig for seg. Første lån går som regel til kjøp av skjøte på tomt. Tidligere startet man så med byggingen av grunnmur på 75 m². De siste årene har WAT imidlertid begynt å anbefale sine medlemmer å starte med en kjernebygning på 25 m². Dette gjør at låntagerne kan flytte inn tidligere, og ventetiden kortes ned. Dette er spesielt viktig for de som leier bolig ettersom de må betale husleie og

betale ned på lånet samtidig. Oppgradering av eksisterende bolig foregår også ofte i faser (intervju Mercy, intervju Bandari boligkooperativ)

Pengene som lånes til boligkooperativenes medlemmer kommer fra WATs "Shelter Loan Revolving Fund" (SLRF) som ble opprettet i 1999. Organisasjonen er i dag avhengig av økonomisk støtte fra Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) og Rooftops Canada for å dekke kostnader til lønninger, lokaler osv. WAT har i tillegg til dette et SACCOS som ble etablert i 1997. Dette er en bank som tilbyr individuelle mikrokreditter til andre formål enn boligfinansiering, for eksempel til småskalavirksomhet. Man må være medlem for å få mikrokreditt og sparehistorikken til enkeltmedlemmet fungerer som en garanti. Banken har filialer i Dar es Salaam og Mbeya (Anyamba og Nordahl 2005).

Boligkooperativene varierer i antall medlemmer, deres tilknytning til hverandre og i hvordan de samarbeider med WAT. Medlemmene har også ulik bakgrunn og inntekt. I Dar es Salaam samarbeider WAT med *Mkuhana boligkooperativ* fra det uformelle boligområdet Hannah Nassif. Kooperativet har rundt 26 medlemmer, alle med lav inntekt. Medlemmene har egen bolig og mottar mikrokreditt fra WAT som brukes til utbedring av denne. Oppgraderingene varierer i størrelse og omfang. I tillegg hjelper WAT beboerne med å skaffe seg sikker bruksrett og skjøte på egen eiendom. Gjennom en kollektiv formaliseringsprosess kan dette gjøres mye billigere enn dersom hver enkelt hushold skulle gjøre det individuelt. WAT har i Hannah Nassif utarbeidet en tomtedelingsplan og gir nå mikrokreditter til de som ønsker å skaffe seg skjøte på tomte (Anyamba og Nordahl 2005, intervju Naomi).

De resterende boligkooperativene i Dar es Salaam samarbeider med WAT om tilgang på tomt og bygging av ny bolig. *Bandari boligkooperativ* består av mellom 82 til 85 medlemmer, alle ansatt i Tanzanias havnemyndigheter. WAT har hjulpet kooperativet med å skaffe tomter og gir nå medlemmene byggeteknisk assistanse i forbindelse med bygging av nye boliger. De mottar foreløpig ikke mikrokreditt fra WAT da de låner penger fra eget fond (intervju medlemmer). De to andre kooperativene er *Makazi Bora boligkooperativ* med 50 medlemmer og *Magohe boligkooperativ* med foreløpig bare 18 medlemmer (NBBL 2006). Medlemmene er stort sett leietagere fra forskjellige formelle og uformelle boligområder i Dar es Salaam. Medlemmenes inntekter varierer. Begge kooperativene har fått mikrokreditt fra WAT til å kjøpe eiendommer og til bygging av nye boliger. Få av medlemmene i Dar es Salaam har foreløpig kommet langt i byggingen av ny bolig og kun et par hushold har flyttet inn (Anyamba og Nordahl 2005).

I Dodoma samarbeider WAT med et boligkooperativ som heter *Nala Makazi*. Kooperativet har cirka 117 medlemmer og er det WAT har samarbeidet lengst med. Alle medlemmene kommer fra det uformelle boligområdet Chang'ombe og skal kjøpe tomt og bygge hus i det nye formelle boligområdet Nkuhungu ved hjelp av mikrokreditt fra WAT. De fleste har lav inntekt. Nala Makazi er det kooperativet som har kommet lengst i prosessen med å bygge nye hus til sine medlemmer (intervju Adam).

Oppsummering

Boligmangelen i Tanzania er omfattende. Både i Dar es Salaam og Dodoma finnes store uformelle boligområder hvor mennesker bor i selvbygde boliger, ofte av dårlig kvalitet, og uten tilgang på grunnleggende infrastruktur og offentlige tjenester. En stadig økende byvekst, mangel på målrettede og vellykkede statlige tiltak, samt fravær av oppmålte formelle tomter, har ført til at problemene har eskalert. Hovedproblemet er imidlertid innbyggernes manglende tilgang på finansielle tjenester. Beboerne i uformelle boligområder jobber gjerne i den uformelle sektor og er utelukket som låntagere hos finansielle institusjoner. Dessuten har landet et mangelfullt formelt boligfinansierings-system. Dette gjør det vanskelig for innbyggerne å gjøre noe med boligsituasjonen selv. Mikrokreditt til småskalavirksomhet har vist at grupper med lav og middels inntekt kan håndtere lån og forbedre sin egen livssituasjon. I Tanzania har flere MFler etablert seg og mange er i vekst. WAT tilbyr mikrokreditt til grupper med lav og middels inntekt som ønsker å forbedre sin boligsituasjon. Medlemmer i boligkooperativer kan gjennom gruppelån kjøpe seg tomt og bygge seg bolig eller oppgradere boligen de allerede har. Kombinert med assistanse til oppmåling av tomt og i forbindelse med søknaden om formalisering kan organisasjonen også sikre medlemmenes bruksrett.

4. Metode

Hensikten med dette kapitlet er å gi en innføring i de metodiske valg som er lagt til grunn for denne oppgaven, hvordan feltarbeidet foregikk, og hvordan data er blitt behandlet og analysert. Jeg har på grunnlag av min problemstilling valgt kvalitativt casestudie som forskningsstrategi. I første del av dette kapitlet vil jeg derfor gi en kort innføring i hva dette innebærer og forklare bakgrunnen for mitt valg. Kapitlet fortsetter med en innføring i hva begrepene troverdighet og bekreftbarhet innebærer. Dette vil være relevant i forhold til resten av kapitlet hvor jeg vil gå inn på min erfaring med å samarbeide med en organisasjon, forberedelser til feltarbeidet, samt beskrivelser av hvordan intervjuer, observasjon, dokumentanalyse og tolkningen av datamaterialet har foregått. Min hensikt med dette er å gi leseren et grunnlag for å kunne vurdere kvaliteten på mine innsamlede data og min tolkning av disse.

Kvalitativ casestudie som forskningsstrategi

Valg av metode kommer an på problemstillingen og hva slags informasjon man er ute etter. Jeg har valgt å benytte kvalitativ metode. Det er flere årsaker til dette. For det første går kvalitativ metode ”i dybden”. Man velger små utvalg og søker mye informasjon om de få utvalgte enhetene. Dette medfører en nær kontakt mellom forsker og informant, noe som kan gi verdifull informasjon om informantens fortolkning av virkeligheten (Thagaard 2003). Dette var viktig under mitt feltarbeid ettersom jeg søkte informantenes subjektive mening om og erfaring med fenomenet jeg undersøkte.

Når man benytter seg av kvalitativ metode søker man økt innsikt i det sosiale fenomenet man undersøker, og man er interessert i dets mening og bakenforliggende prosesser. Metoden er åpen og som forsker skal man legge færrest mulig føringer på informasjonen man samler inn (Thagaard 2003). Jeg lot for eksempel ofte informantene reflektere fritt over hvilke konsekvenser de hadde erfart uten å påvirke informasjonsflyten for mye. Ved å benytte en slik åpen tilnærmingstype fikk jeg et bredere datagrunnlag, og innsikt i mange ulike elementer som påvirket informantenes erfaringer. Man kan også få et mer sammensatt bilde av det som studeres.

For meg var det også en fordel at kvalitativ metode preges av et fleksibelt forskningsopplegg. Dette innebærer blant annet en fleksibel bruk av datainnsamlingsmetoder. Jeg benyttet både intervju, observasjon, analyse av dokumenter

og uformelle samtaler for å få samlet så mye informasjon som mulig. Fleksibiliteten innebærer også at man arbeider med ulike deler av forskningsprosessen på en og samme tid. For eksempel har jeg analysert og tolket datamaterialet under hele forskningsprosessen, dette har gjort det mulig å foreta endringer underveis. Det er heller ikke gitt at forskeren trenger å ha en bestemt problemstilling før datainnsamlingen begynner. Åpenheten i kvalitativ metode gjorde at jeg kunne justere denne etter hvert (Thagaard 2003).

En casestudie er et valg av hva man ønsker å studere. Det er vanlig å forstå casestudie som en inngående og grundig undersøkelse av et eller få tilfeller eller eksempler. En case kan dermed være en studie av enkeltpersoner, grupper eller for eksempel en organisasjon (Thagaard 2003). Jeg har valgt flere case for å få en større bredde i den innsamlede informasjonen enn hva jeg ville oppnådd ved bare en case. Mine case er fire boligkooperativer i Tanzania som samarbeider med WAT. Datamaterialet vil samlet si noe konsekvensene for WATs låntagere og deres erfaringer med organisasjonens boligfinansieringsprogram.

Casestudie benyttes for å oppnå så mye informasjon som mulig om det ene eksemplet. Man observerer, samler informasjon, og lærer om dens aktiviteter og funksjoner. Dette etterfølges av beskrivelser og tolkning av de observasjoner man har gjort. Det er opp til forskeren om dette alene er hovedmeningen med undersøkelsen, eller om man ønsker å oppnå kunnskap om fenomenet som helhet. Da vil det utvalgte tilfellet være et av mange eksempler, og resultatene vil bli benyttet til sammenligning (Stake 2005). En slik sammenligning må ikke forveksles med statistisk generalisering, men kan erstattes av begrepet overførbarhet. En studie kan være overførbar ved at den gir gjenklang i annen litteratur og empiri eller ved at resultatene kan overføres til andre steder (Thagaard 2003). Ifølge Andersen (1997:14), innebærer dette en "analytisk eller teoretisk representativitet". Man kan oppnå dette ved å analysere forskjeller og likheter mellom to eller flere case. Annen empiri danner analyserammen for mine egne resultater og jeg vil med utgangspunkt i sammenligninger ta stilling til hvorvidt mine data er overførbare.

Når man skal avgjøre om et forskningsresultat er relevant også i andre case er det viktig å ta i betraktning at alle case befinner seg i ulike kontekster. Man tar hensyn til sosiale, økonomiske, politiske, etiske og andre faktorer som kan ha innvirkning på den utvalgte casen. Disse beskrives selv om man ikke kan finne at de påvirker casen direkte (Stake 2005). Dersom man tar hensyn til lokale faktorer vil man, ifølge Lincoln og Guba (2000:39), ende opp med en "working hypothesis" fremfor en konklusjon. I denne oppgaven beskrives ulike faktorer som kan ha påvirket mine case på forskjellige måter. Jeg

har under hele casestudien forsøkt å forstå meninger og relatert dem til kontekster og erfaringer. For eksempel er det ulike faktorer i Dar es Salaam og Dodoma som påvirker mine informanter og deres boligsituasjon på forskjellige måter. Disse beskrivelsene skal gjøre leseren i stand til å reflektere over mine erfaringer og kan danne et grunnlag for en diskusjon om hvorvidt mine resultater fra Tanzania kan overføres til nye undersøkelser i andre sammenhenger.

Troverdighet og bekreftbarhet

Uansett metode vil det alltid være en viss sannsynlighet for at dataene man samler inn ikke gir svar på problemstillingen man har tatt utgangspunkt i, eller at de er upålitelige eller irrelevante. Tradisjonelt har forskere benyttet begrepene reliabilitet og validitet når de har beskrevet disse mulige problemene. I utgangspunktet ble de utarbeidet med tanke på kvantitativ metode og passer derfor ikke like godt inn når man skal diskutere legitimiteten i kvalitativ forskningsmetode. Begrepene er derfor erstattet med troverdighet og bekreftbarhet (Thagaard 2003).

Dersom et forskningsresultat skal være troverdig må forskningen ha foregått på en tillitvekkende måte. For å gi leseren en mulighet til å vurdere troverdigheten av dataenes kvalitet må man derfor gjøre rede for alle forhold under datainnsamlingen, og hvordan forskningsprosessen har utartet seg (Thagaard 2003). Et godt eksempel på hvordan dataenes troverdighet kan påvirkes er den nære kontakten mellom forsker og informant. En slik kontakt mellom to mennesker gjør at man påvirker hverandre og dermed også dataene. For å øke troverdigheten må forskeren være bevisst på slike mulige påvirkninger under datainnsamlingen, og i presentasjonen av forskningsresultatene. På grunnlag av dette vil jeg senere gjøre rede for hvordan jeg samlet inn dataene og eventuelle forhold som kan tenkes å ha styrket eller svekket dataenes troverdighet.

Bekreftbarheten av et forskningsprosjekt er knyttet til kvaliteten på tolkningen av resultatene. Thagaard (2003:180) skriver at: "Bekreftbarhet innebærer både at forskeren forholder seg kritisk til egne tolkninger, og at prosjektets resultater kan bekreftes av annen forskning". Det er viktig at man stadig vurderer egne tolkninger, og finner ulike måter å overprøve egne analyser ved å teste ut alternativer til de tolkningene man har gjort. Dette kan gjøres ved å sammenligne egne funn med resultater fra annen forskning slik jeg gjør i

denne oppgaven. Slik kan man bli mer sikker på at tolkninger av eget materiale er det mest sannsynlige.

Datainnsamlingen

Feltarbeidet ble gjennomført under et to måneders langt opphold i Dar es Salaam og Dodoma vinteren 2007. De fleste intervjuene ble imidlertid gjennomført i løpet av en kortere tidsperiode. Årsaken til at disse stedene ble valgt var mitt ønske om å intervju medlemmer i boligkooperativ som har tatt opp mikrokreditt. Det var Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) som satte meg i kontakt med WAT. NBBL har vært involvert i boligrettet utviklingssamarbeid siden 1996, og samarbeider med organisasjoner som kan dra nytte av NBBLs boligfaglige kompetanse. NBBL støtter WAT sammen med organisasjonen Rooftops Canada²⁷.

Å samarbeide med en organisasjon

Jeg ble kjent med NBBLs arbeid i Tanzania gjennom Vitenskapsbutikken på SV-fakultetet ved Universitet i Oslo. NBBL ønsket at en masterstudent skulle skrive om mikrokreditt til boligfinansiering i Tanzania grunnet deres eget engasjement der. Det skulle ikke være i form av en evaluering av WATs arbeid, men snarere en innsamling av informasjon det er mangel på.

Et samarbeid med en organisasjon har både fordeler og ulemper som byr på utfordringer under hele arbeidet med et forskningsprosjekt. I mitt tilfelle har to organisasjoner vært involvert i arbeidet med masteroppgaven, NBBL her i Norge og WAT i Tanzania. Som forsker bør man alltid være oppmerksom på faktorer som kan påvirke ens forståelse av et fenomen, eller ens dømmekraft under en undersøkelse. For eksempel kan jeg ikke se bort fra at mitt samarbeid med NBBL og WAT kan ha påvirket min tolkning av det materialet jeg har samlet inn. Dette vil i så fall ha innvirkning på bekreftbarheten av mitt datamateriale. Man kan imidlertid begrense denne påvirkningen dersom man er klar over slike faktorer på forhånd og aktivt vurderer all informasjon man mottar (Thagaard 2003). Jeg har derfor forsøkt å være oppmerksom på mulige påvirkninger under hele arbeidet med oppgaven, og har prøvd å beholde en kritisk innstilling til all informasjon jeg har mottatt.

²⁷ Lastet ned 12.06.07: <http://www.nbbl.no/>

Min problemstilling gjorde at jeg var helt avhengig av et samarbeid med WAT dersom jeg skulle få tilgang på de opplysningene jeg ønsket. Som eneste aktør med oversikt over låntagerne ble jeg nødt til å få hjelp av WAT for å komme i kontakt med dem jeg ønsket å snakke med. Få av informantene har telefon og de bor spredt i ulike uformelle og formelle boligområder i forskjellige deler av Dar es Salaam og Dodoma. Jeg var derfor helt avhengig av WATs assistanse for å få gjennomført mine intervjuer. WATs ansatte fungerte derfor som "portvakter" under mitt feltarbeid. Dette defineres som personer med "myndighet til å åpne eller blokkere tilgangen til et miljø eller en organisasjon". Disse personene kan også "bistå forskeren med å skaffe tilgang til de informantene og situasjonene han eller hun ønsker å studere" (Thagaard 2003:65). WAT skaffet meg denne tilgangen til informanter og mulighet til å observere boligforholdene slik jeg ønsket. Ettersom WAT og deres medlemmer etter mitt inntrykk har et tett samarbeid preget av tillit og gjensidig respekt følte jeg det også som en fordel at WAT satte meg i kontakt med sine medlemmer. Jeg fikk raskt en tillit jeg kunne ha fått problemer med å opparbeide meg på egenhånd.

Når "portvakter" velger ut informantene man får tilgang til, skal man imidlertid være oppmerksom på at det finnes en mulighet for at informanter med spesielle eller negative erfaringer holdes utenfor. Dette kan skyldes organisasjoners ønske om å fremstå positivt, da de kan være redde for sitt omdømme etter publiseringen av undersøkelsen (Hammersley og Atkinson 1995). Av samme årsak kan NGOer i noen tilfeller forsøke å styre utviklingen av forskningsprosjektet, eller forsøke å påvirke forskningsprosessen (Mercer 2006). Som forsker må man være klar over slike muligheter da de kan påvirke troverdigheten og bekreftbarheten av de innsamlede data.

Mitt utvalg kan karakteriseres som et strategisk utvalg. Dette skyldes at mine informanter ble valgt ut fordi de hadde egenskaper og kvalifikasjoner som er relevante for oppgaven (Thagaard 2003). I mine samtaler med WAT ga jeg beskjed om at jeg ønsket å snakke med medlemmer med ulike erfaringer. Dette fulgte WAT opp og jeg møtte informanter som hadde forskjellige opplevelser av det å ta opp mikrokreditt til boligfinansiering. Jeg fikk både snakke med medlemmer som var meget fornøyde, og med andre som av ulike årsaker slet med nedbetalingen av lånet, eller var mindre fornøyd med lån eller ny eiendom. Informantene befant seg i ulike økonomiske situasjoner, de hadde tatt opp ulike typer lån, og var i forskjellige faser av boligbyggingen. Mitt inntrykk er at WAT forsøkte å gi et helhetlig bilde av konsekvenser og erfaringer medlemmer i boligkooperativene deres har opplevd. Dette kom også frem i mine samtaler med de ansatte som ved flere

anledninger beskrev problemer deres medlemmer har støtt på, og utfordringer som organisasjonen står overfor i deres arbeid. Denne åpenheten tolket jeg dit hen at WAT er en organisasjon som ikke forsøker å skjule eksisterende og potensielle problemer som oppstår i forbindelse med deres arbeid.

Tross mulighetene for påvirkning på mine data, er det åpenbart at jeg vanskelig kunne gjennomført feltarbeidet uten hjelp fra NBBL og WAT. Det er ingen tvil om at mitt samarbeid med NBBL åpnet dører for meg og gjorde at jeg ble så godt tatt imot av WAT som jeg faktisk ble. Uten WAT, og delvis også NBBL, ville det være vanskelig å få den informasjonen jeg var ute etter. Dette er også ifølge Mercer (2006), en av de største fordelene ved å samarbeide med en NGO. Organisasjonens ansatte kan fungere som nøkkelinformanter, samtidig kan de gi tilgang til medlemmer, interne dokumenter og omvisning i prosjektområder. Dette stemmer også med mine egne erfaringer. Jeg benyttet mitt opphold i Tanzania til å intervju flere av organisasjonens ansatte samtidig som de hjalp meg i gang med feltarbeidet, og satte meg i kontakt med deres medlemmer. Jeg fikk fri tilgang til deres dokumentasjonssenter og fikk flere omvisninger i både uformelle og formelle boligområder som var relevante for meg.

Mercer (2006) hevder videre at ansatte i NGOer ofte innehar lokalkunnskap og informasjon om fenomenet man ønsker å studere. I tillegg kan de hjelpe forskere til å få aksept i lokalsamfunnet. Jeg opplevde at de ansattes informasjon var av stor verdi for meg. De er eksperter på sitt område og gav meg informasjon om landets boligsituasjon og et innblikk i hvordan deres produkter fungerer. I tillegg fikk jeg et sterkt inntrykk av at min forbindelse med WAT økte medlemmenes interesse og respekt for meg, samt en forståelse av hvorfor jeg var der og hva jeg var ute etter.

Samtidig forsøkte jeg å "befri" meg fra den mulige oppfatningen hos informantene om at jeg var en representant for organisasjonen. Jeg understreket under hvert intervju at jeg er student og at resultatene kun skal benyttes i skolesammenheng. Jeg forklarte videre at jeg var der for å lære, og at informantenes situasjon og meninger var det vesentligste for mitt opphold i landet. Jeg fikk et inntrykk av at dette var med på å få informantene positivt innstilt til meg, de fikk en oppfatning om at jeg kunne lite om temaet noe som gjorde at mange var pratsomme og villige til å drøfte ulike sider ved det å være lånekunde. Jeg mener dette har styrket troverdigheten av mitt datamateriale.

Forberedelser

Ifølge Thagaard (2003:83), er intervjuer spesielt godt egnet til å få informasjon om "informantenes erfaringer, tanker og følelser" og "de som intervjues, kan fortelle om hvordan de opplever sin livssituasjon, og hvordan de forstår sine erfaringer" (ibid:12). Min problemstilling gjorde at intervju, ved siden av observasjon og dokumentanalyse, var et selvsagt metodevalg for meg. Ved å bruke intervju håpet jeg å få et innblikk i informantenes egne forståelser av hvordan mikrokreditt fungerer og hvordan det har påvirket deres liv.

Mine forberedelser til intervjuene bestod i å lage spørreskjemaer, vurdere eventuell bruk av båndopptager og skaffe forskningstillatelse. Sistnevnte oppstod det et problem med. På grunnlag av lang behandlingstid, og en misforståelse omkring søknaden min, fikk jeg ikke innvilget tillatelse før min planlagte avreise til Tanzania. Med tanke på praktiske komplikasjoner ved å utsette avreise valgte jeg allikevel å reise før tillatelsen var i orden. Noen dager etter ankomst møtte jeg personlig opp på det ansvarlige kontoret for å ordne opp i saken. Behandlingstiden skulle etter dette være to måneder, men ved å skrive et ekstra brev hvor jeg argumenterte for mitt behov for fortgang i saken, fikk jeg forskningstillatelsen godkjent etter en uke. Jeg kom derfor forttere i gang med selve feltarbeidet enn fryktet.

Jeg forsøkte på forhånd å gå gjennom min mulige innvirkning på intervjusituasjonen, og hvordan min opptreden kunne påvirke informantene i ulike retninger. Dette gjorde at jeg tok en del "forhåndsregler" før jeg startet feltarbeidet. Hammersley og Atkinson (1995) hevder for eksempel at klesstil i mange tilfeller bør tilpasses den kulturen man skal foreta forskningen i. En stor del av befolkningen i Tanzania er muslimer, og dette hadde innvirkning på mitt klesvalg. Jeg ønsket å opptre respektfullt overfor de informantene jeg skulle intervju, og jeg ønsket at de igjen skulle respektere meg. Jeg valgte derfor å kle meg konservativt, alltid med klær som dekte overkropp og skuldre. Jeg brukte gjerne bluse og skjørt som gikk over knærne. Videre forsøkte jeg alltid å virke åpen, positiv og nysgjerrig for å få informantene til å føle seg trygge på at jeg var interessert i det de kunne fortelle meg som sin egen situasjon.

Muligheten for påvirkning på informantene var også hovedårsaken til at jeg valgte ikke å bruke båndopptager under intervjuene. Det er alltid en mulighet for at enkelte informanter vil nekte en forsker å ta opp et intervju på bånd av frykt for at båndet skal falle i feil hender, eller misbrukes på ulike måter. Dette kan skape et dårlig grunnlag for intervjuet. Videre er det, på grunnlag av de samme årsaker som nevnt ovenfor, også en mulighet for at

informanten bevisst eller ubevisst gir feilaktige svar dersom en båndopptager benyttes. Noen kan videre bli distraheret av båndopptageren og dermed ikke være fullt konsentrert om å svare på spørsmålene som blir stilt (Hesselberg 1998, Cloke *et al.* 2004). For det andre fant jeg ut at bruk av båndopptager ville medført unødvendig mye merarbeid for meg. Transkribering er tidkrevende. Jeg benyttet tolk under de fleste intervjuene og følte at jeg fikk tid nok til å gjøre gode og utfyllende notater.

Det er imidlertid noen ulemper med ikke å bruke båndopptager som bør nevnes. For det første får man ikke dobbeltsjekket notater i etterkant. Dette kunne være et problem for meg i de tilfeller hvor jeg ikke hadde mulighet til å møte informanten på nytt. Jeg prøvde imidlertid så langt det var mulig å få svar på uklarheter i ettertid, ofte kunne jeg spørre tolken jeg benyttet under intervjuet. De husket gjerne svarene jeg manglet, eller kunne forklare meg ting jeg ikke helt hadde oppfattet. Videre er man helt avhengig av at ens notater er riktige i utgangspunktet. Misforståelser eller feiltolkninger av notatene i ettertid kan oppstå, og dette kan igjen skape problemer for dataenes bekreftbarhet. Det er også vanskelig å bruke sitater fra intervjuene da man sjelden har tid til å notere ned hele setninger i en intervjusituasjon (Thagaard 2003).

Intervjuene

Kvalitative intervjuer kan være alt fra veldig strukturerte med fastlagt rekkefølge på spørsmålene, til å ha mer preg av en samtale hvor det eneste som er fastsatt på forhånd er temaene som skal diskuteres. Hesselberg (1998:16) skriver: "Dialogen er det sentrale i en kvalitativ undersøkelse. Man oppnår nærhet til informantene og fleksibilitet i intervjusituasjonen". Jeg ønsket en slik fleksibel intervjusituasjon hvor jeg kunne følge opp informantens svar med nye spørsmål som passet inn underveis. Årsaken var at jeg ville ha en fri dialog for å få mest mulig informasjon ut av hvert intervju. På grunn av dette valgte jeg en delvis strukturert tilnærming for mine intervjuer som i praksis betyr at spørsmålene var formulert på forhånd, men med mulighet til å endre på rekkefølgen og tilpasse spørsmålene til hver enkelt informant. Dette viste seg å være nødvendig ettersom mine informanter har tatt opp ulike typer lån og er i ulike faser i bygingsprosessen. Enkelte spørsmål var meget interessante å stille noen informanter, men var helt irrelevante i andre intervjuer. Jeg foretok også både individuelle intervju og gruppeintervju, noe som igjen medførte justeringer av spørreskjemaet. Underveis i feltarbeidet ble nye spørsmål lagt til, og ting ble endret etter som jeg fikk mer erfaring med selve intervjusituasjonen, og ble mer

oppmerksom på hva som fungerte best. Jeg renskrev og gikk igjennom alle intervjuene samme dag som de var gjennomført. Dette gjorde det også mulig for meg å følge opp ting som var uklare med dem jeg hadde intervjuet, med andre medlemmer, tolk eller med ansatte i WAT. Spørreskjemaet jeg hadde laget fungerte dermed mest som et hjelpemiddel under intervjuene.

På forhånd hadde jeg av NBBL blitt forespeilet at de fleste av WATs medlemmer snakket engelsk. Dette viste seg kun å være et fåtall og jeg trengte en tolk som kunne oversette fra swahili til engelsk under de fleste intervjuene. Det gikk greit å bruke tolk, men jeg måtte av geografiske og tidsmessige hensyn dessverre benytte to forskjellige tolker. Ettersom Dodoma ligger en syv timers kjøretur fra Dar es Salaam ble det nødvendig å skaffe en egen tolk der. Ifølge Hesselberg (1998), kan det få negative følger for datamaterialets kvalitet å bruke flere tolker under feltarbeidet. For eksempel kan datamaterialet ha blitt påvirket ved at tolkene formulerte spørsmålene på forskjellige måter overfor informantene, slik at spørsmålene fikk ulik betydning i intervjuene. Tolkene kan også ha hatt forskjellig påvirkning på informantene, og dermed også svarene som ble gitt. Jeg forsøkte å unngå dette ved å gjennomgå spørsmålene med tolken på forhånd. Spørsmålene mine var dessuten nokså korte og enkle, og jeg opplevde ikke at tolkene hadde problemer med å forstå hva jeg var ute etter. Jeg har gjennomgått datamaterialet både under feltarbeidet og etterpå for å undersøke mulige misforståelser, og har ikke oppdaget noe som tyder på at bruk av to tolker har påvirket kvaliteten på datamaterialet.

Generelt synes jeg intervjuene gikk fint. Av hensyn til informantenes tid, samt mitt ønske om å se deres hjem, ble de fleste intervjuer gjennomført hjemme hos informantene eller i nabolaget deres. På forhånd hadde jeg satt meg inn i prinsippene for hvordan jeg kunne sikre en etisk forsvarlig forskningspraksis. Ifølge Thagaard (2003), er det spesielt tre grunnprinsipper man må ta hensyn til. Det første er informert samtykke. Jeg informerte alle informanter om hvorfor jeg ønsket å intervju de, og hva resultatene skulle brukes til. Deretter forklarte jeg at de stod fritt til å svare på de spørsmål de måtte ønske, og at de hadde mulighet til å trekke seg fra intervjuet når som helst. Det andre prinsippet er konfidensialitet. Jeg opplyste alle informanter om at deres navn ikke vil bli oppgitt i den endelige oppgaven. Allikevel var få av informantene opptatt av anonymitet, flere ønsket at jeg skulle ta bilde av dem og boligene deres. De ønsket at jeg skulle bruke bildene i oppgaven min, og godkjente bruken av bildene som er benyttet senere i oppgaven. Det tredje prinsippet går ut på at man som forsker alltid skal vurdere mulige konsekvenser for informantene ved at de deltar i et forskningsprosjekt. Informantene skal ikke utsettes for

risiko eller belastning av noe slag. Jeg vil hevde at dette i liten grad gjaldt min eget studie ettersom jeg i liten grad var ute etter sensitiv informasjon. Jeg stilte heller ikke spørsmål som kunne virke støtende eller belastende for informanten å fortelle om. Videre gav jeg aldri noen egen vurdering av informantenes oppfatninger, men forsøkte å virke åpen og interessert i all relevant informasjon som informanten hadde å komme med. Det må imidlertid understrekes at denne oppfatningen er basert på mitt eget utgangspunkt. Det kan derfor ikke utelukkes at enkelte spørsmål, eller noe ved selve intervjusituasjonen, kan ha gjort enkelte informanter ukomfortable uten at jeg la spesielt merke til det. Man skal derfor alltid være oppmerksom på slike mulige situasjoner og la hensynet til informanten gå først.

Jeg ønsket i utgangspunktet å gjennomføre individuelle dybdeintervjuer. Dette var for at informantene ikke skulle bli påvirket av hverandres svar eller andres tilstedeværelse. Mitt første intervju ble imidlertid et gruppeintervju med åtte medlemmer. Årsaken var delvis at jeg ikke hadde kommunisert mine ønsker godt nok til WAT, og delvis en forståelse blant de ansatte om at et gruppeintervju var den enkleste og mest praktiske løsningen både for meg og informantene. Ettersom jeg ikke forstod dette før jeg var på vei til intervjuet valgte jeg å gjennomføre det som et gruppeintervju. Men jeg satte av tid til å få en individuell samtale med hver informant i etterkant. På denne måten fikk jeg sikret at alle informantene fikk fremmet sitt synspunkt. Ifølge Thagaard (2003), passer denne typen intervju best i grupper hvor informantene har et felles utgangspunkt og er samkjørte. På denne måten unngår man at de dominerende synspunktene styrer diskusjonen. Jeg opplevde at dette stemte i mitt tilfelle, informantene utgjorde en gruppe med like erfaringer og de hadde kjent hverandre i mange år. Diskusjonen fikk likevel ikke den flyten jeg ønsket og jeg måtte hele tiden komme med oppfølgingsspørsmål. De individuelle samtalene etter gruppeintervjuet var derfor et godt supplement.

Etter dette foretok jeg individuelle intervjuer av fire ansatte i Dar es Salaam. Jeg hadde også mange uformelle samtaler med dem under hele oppholdet, de snakket alle engelsk. Jeg foretok deretter to individuelle dybdeintervjuer av en kvinne og en mann i Makazi Bora boliggruppe, ett med tolk tilstede. Disse intervjuene foregikk på WATs kontorer, men jeg besøkte den mannlige, engelsktalende, informanten hjemme noen dager senere. Han var en av få informanter som hadde flyttet inn i ny bolig finansiert av mikrokreditt. Senere intervjuet jeg styreleder og sekretær av Bandari boligkooperativ i nærheten av deres arbeidsplass, de snakket begge engelsk.

I Dodoma foretok jeg individuelle intervjuer av ti kvinner og fem menn. WATs eneste ansatte i byen gjorde avtaler med medlemmene. Jeg hadde mye kontakt med

styreleder og sekretær i Nala Makazi boligkooperativ, samt den ansatte. De bistod meg under hele oppholdet, og vi hadde mange uformelle samtaler som gav meg masse ekstra informasjon om boligsituasjonen i Dodoma og de ulike medlemmenes erfaringer. I enkelte tilfeller måtte de følge meg til medlemmenes bolig ettersom områdene både i det uformelle og det formelle boligområdet er veldig uoversiktlige. Det hendte derfor at de introduserte meg til ulike medlemmer jeg skulle intervju. Jeg fikk inntrykk av at dette virket positivt inn på informantenes holdninger til meg. Spesielt styreleder bidro også til å "løse opp stemningen" og få frem hvorfor jeg var interessert i å snakke med medlemmene. Jeg benyttet egen tolk under alle intervjuene i Dodoma. Vedlegg 1 er en detaljert oversikt over de ulike intervjuene jeg gjennomførte.

Observasjon

Både under mitt opphold i Dar es Salaam og i Dodoma fikk jeg omvisning i de uformelle boligområdene og på de nye eiendommene. I tillegg foregikk de fleste intervjuene mine i Dar es Salaam og alle intervjuene i Dodoma i disse områdene. I Dar es Salaam fikk jeg omvisning i det uformelle boligområdet Hannah Nassif hvor alle i Mkuhana boliggruppe bor. Jeg fikk også omvisning i det ene området, kalt Toangoma, hvor Bandari boligkooperativ har kjøpt eiendommer, og startet byggingen av fem boliger. Ved en anledning var jeg også på hjemmebesøk hos en informant fra Makazi Bora boliggruppe som hadde flyttet inn i ny 25 m² bolig, og fikk omvisning i området Mivumoni hvor flere fra boliggruppen har kjøpt seg eiendommer. I Dodoma fikk jeg omvisning i det uformelle boligområdet Chang'ombe hvor alle medlemmene i Nala Makazi boligkooperativ kommer fra. I tillegg fikk jeg to omvisninger i det nye området, Nkuhungu, hvor kooperativet har kjøpt og startet bygging av mange nye boliger.

Under disse turene fikk jeg selv se hvor langt medlemmene var kommet i prosessen med å bygge sine nye boliger, samt hvordan de har løst problemer knyttet til infrastruktur som veier, vann, sanitærapplegg, nærhet til skoler og helsetjenester. I tillegg fikk jeg masse nyttig informasjon om hvordan dagliglivet i disse områdene arter seg, og hvordan medlemmene utnytter sin bolig og eiendom. Disse observasjonene fungerte som et godt supplement til mine intervjuer da jeg ofte fikk ekstra informasjon som ikke kom frem under selve intervjuene. I tillegg kom jeg på nye ting som var aktuelt å finne ut av i senere intervjuer, eller som jeg kunne spørre mine ledsagere om mens vi var der. På denne måten fikk jeg mye ekstra informasjon omkring prosjektene som jeg ellers ikke ville kommet på å

spørre om. Ifølge Thagaard (2003:12), er observasjon ”særlig egnet til å gi informasjon om personers atferd og hvordan personer forholder seg til hverandre”. Gjennom observasjon i de ulike situasjonene jeg befant meg i, enten det var i kontorlokalene til WAT, eller ute på omvisninger, fikk jeg samlet informasjon om hvordan de ansatte i WAT og medlemmene fungerte sammen. Jeg fikk også et inntrykk av hvordan de samarbeidet. Midt i intervjuer eller samtaler med de ansatte kunne det dukke opp medlemmer som skulle betale avdrag eller hadde andre ærend. Ved flere tilfeller hadde medlemmene noe de trengte å diskutere med de ansatte og jeg fikk oversatt samtalen. Jeg observerte derfor flere ganger hvordan WATs ansatte diskuterte utfordringer og problemer som enkelte av medlemmene tok opp. Også denne typen observasjoner gav meg mye nyttig ekstramateriale.

Dokumentanalyse og bruk av sekundærlitteratur

Dokumentanalyse brukes ofte i kombinasjon med intervju eller observasjon og innebærer en gjennomgang av kilder som offentlige dokumenter, interne dokumenter, ulike rapporter, samt private dokumenter som dagbøker og brev (Thagaard 2003). Dokumentanalyse er viktig i denne oppgaven. Jeg fikk tak i en del interne evalueringer og dokumentasjon fra ressurscenteret til WAT. Noe av denne informasjonen benyttes for å belyse sider ved informantens boligsituasjon som ikke kom frem under intervjuene. Informasjonen fungerer også bra som bakgrunnsinformasjon om medlemmene, upatugruppene, og kooperativene. Disse kildene ville vært vanskelig for meg å få tak uten å være på feltarbeid i Tanzania. Videre har deler av undersøkelsen gått med på å sammenligne mine egne case med annen empiri som kommer fra andre lesbare kilder. Jeg har funnet en god del litteratur på internett, og har også fått tips av min kontaktperson i NBBL.

Tolking og analyse av datamaterialet

Jeg har foretatt tolkning og analyse av datamaterialet under hele arbeidet med denne oppgaven. Allerede under feltarbeidet startet denne prosessen og skjedde parallelt med innsamlingen av nye data. Min umiddelbare renskriving og gjennomgang av intervjuer gjorde at jeg kontinuerlig kunne vurdere kvaliteten på mine intervjuer mens jeg var på feltarbeid. Jeg fikk dermed anledning til å reflektere over hva som kunne gjøres for bedre å sikre kvaliteten på svarene og min tolkning av disse. Mine stadige besøk innom WATs

hovedkontor, og samtaler med tolker og informanter, gjorde at jeg kunne følge opp med spørsmål som dukket opp underveis. Noen av mine tolkninger ble bekreftet, mens andre ble justert på grunnlag av denne oppfølgingsmuligheten.

Min analyse av datamaterialet etter feltarbeidet har vært preget av det Kvale (2001) kaller en "ad hoc meningsgenerering". I denne formen for analyse benytter man ulike teknikker og tilnærminger. Etter å ha renskrevet intervjuene, strukturert og delt de opp etter boligkooperativ som hovedkategori, med individene som underkategorier, leste jeg gjentatte ganger gjennom materialet for å få en oversikt. Jeg så etter temaer som gikk igjen, mønstre og historier. Jeg foretok sammenligninger mellom de ulike intervjuene, og talte opp hvor mange informanter som hadde kommet med de samme uttalelsene. På denne måten fikk jeg en oversikt over hvilke temaer som var viktigst, og hvilke historier som gikk igjen. Jeg så etter faktorer som påvirket individene på ulike måter, og forsøkte å få innsikt i de ulike kontekstene informantene befinner seg i, og hvordan dette virker inn på deres forståelse og erfaringer med temaet. Analysen ble dermed delt opp og hver del ble undersøkt i forhold til helheten. På denne måten kan man komme frem til det Thagaard (2003:131) betegner som "en helhetsforståelse av dataenes meningsinnhold". Dette er analysens hovedformål. Analysen var på denne måten preget av både personsentrerte og temasentrerte tilnærminger. De to tilnærmingene utfyller hverandre og kan med fordel kombineres i et forskningsprosjekt. Ved å benytte de ulike metodene har jeg forsøkt å få en oversikt over sammenhenger og å få en helhetsforståelse av materialet.

I etterkant av feltarbeidet har jeg hatt kontakt per e-post med flere ansatte i WAT, i tillegg til min kontaktperson i NBBL. Jeg har derfor hatt mulighet til å spørre andre som kjenner til WATs arbeid og deres medlemmer om de mener min tolkning av enkelte elementer er korrekt eller ikke. Jeg har også brukt mye tid på å finne informasjon om erfaringer fra lignende prosjekter andre steder i verden. Denne informasjonen har blitt sammenlignet med mitt eget datamateriale, og jeg har aktivt vurdert mine egne tolkninger i lys av andre forskningsfunn. Jeg mener disse mulighetene for oppfølging og sammenligning har styrket bekræftbarheten av mitt materiale.

Det er viktig å opprettholde fokuset på etisk forskning under hele forskningsprosessen, også under analysen. I denne prosessen blir informanten representert indirekte, gjennom teksten. Thagaard (2003) peker på sentrale elementer man som forsker må reflektere over under analysen av innsamlede data. For det første må man vurdere hvordan informanten blir representert i analysen av datamaterialet. For det andre må forskeren stille spørsmål om hvordan informantens perspektiv kan bli tatt vare på. Dette er

spesielt relevant under analysen ettersom forskerens egen forståelse og tolkning av materialet vil bli mer gjeldende i denne fasen. Forskeren har også et særskilt ansvar for å ivareta informantens integritet. Dette er viktig ettersom informantene selv ikke har noen kontroll over hvordan deres synspunkter eller meninger blir fremstilt i analysen og det endelige forskningsresultatet. Jeg har under hele analysen vurdert mine egne tolkninger og forsøkt å fokusere på informantenes egne synspunkt. Det har for meg vært viktig å ta vare på deres meninger og historier, uten å legge for mye av min egen mening i disse. Jeg har også forsøkt å fremstille informantene og deres informasjon på en respektfull måte.

Oppsummering

Dette kapitlet har gitt en oversikt over metoden jeg har benyttet under arbeidet med oppgaven. Jeg har vist hvordan jeg har benyttet kvalitativ casestudie som forskningsstrategi, og hvorfor jeg valgte denne fremgangsmåten. Gjennom å forklare mitt samarbeid med NBBL og WAT, og fortalt hvordan jeg forberedte meg til og gjennomførte feltarbeidet, skal leseren kunne gjøre seg opp en mening om hvorvidt mine data er troverdige. Beskrivelsen av analysen og den stadige tolkningen av datamaterialet skal ha gjort leseren i stand til å bedømme kvaliteten på min tolkning.

5. Mikrokreditt til boligfinansiering: Positive konsekvenser og erfaringer

I dette kapitlet presenteres informasjonen jeg samlet inn under feltarbeidet i Tanzania. Under gjennomføringen av intervjuene med medlemmer fra de ulike boligkooperativene kom det frem at de har ulike erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering. De har tatt opp ulike typer lån og deres samarbeid med WAT varierer. Det er også store forskjeller mellom boligsituasjonen i Dodoma og Dar es Salaam. Kapitlet er derfor oppdelt slik at informasjonen fra hvert boligkooperativ presenteres for seg. Jeg starter med de tre boligkooperativene i Dar es Salaam, og presenterer informasjonen fra Nala Makazi boligkooperativ i Dodoma til sist. Jeg avslutter med en sammenligning av resultatene fra de ulike intervjuene. Her sammenlignes også mine egne funn med erfaringene fra andre steder. I de få tilfellene jeg har benyttet sekundære kilder er dette spesifisert.

Mkuhana boligkooperativ

Hannah Nassif er et av de eldste uformelle boligområdene i Dar es Salaam og ligger i Kinondoni distriktet, cirka fire kilometer fra sentrum. Området var tidligere en kokosnøttplantasje, og fikk sine første innbyggere på midten av 1960-tallet (Nguluma 2003). Innbyggertallet og har siden steget, og i dag er over 32 000 innbyggere bosatt her, noe som utgjør 8200 hushold. Omtrent 80% av innbyggerne har uformelt arbeid (Mbyopyo 2004). Deler av området nøy godt av to perioder med oppgradering av infrastruktur på 1990-tallet som blant annet ble finansiert av UN Habitat, UNDP og ILO. Det ble konstruert et dreneringssystem, noe som stoppet de tidligere problemene med oversvømmelser som førte til at boliger kollapset og at latriner flommet over. I tillegg ble veier utbedret, søppelinnsamling organisert og vannstasjoner utbygget. Området karakteriseres i dag derfor som et oppgradert uformelt område (Nguluma 2003).

Allikevel mangler grunnleggende infrastruktur og offentlige tjenester som byens formelle boligområder nyter godt av. For eksempel er det estimert at 55% av boligene mangler elektrisk forbindelse, og det finnes ingen gatelys. Dette bidrar til økt kriminalitet i området om kvelden. Veiene er i dårlig stand og det skal være umulig å komme frem med bil til 60% av boligene, noe som kan være katastrofalt ved tilfeller av brann. Videre mangler 72% av husholdene tilgang til vann, dette må derfor kjøpes (Mbyopyo 2004).

Systemet med innsamling av søppel fungerer ikke, og mange har latriner uten ventilasjon. I tillegg er skolene overfylte og det finnes få eller ingen barnehager (Ngulama 2003).

Mange av boligene er generelt i en dårlig forfatning. Rundt 10% er bygget av påler med leire pakket utenpå, mens de resterende 90% er bygget med byggesteiner laget av sand og leire. Flesteparten av boligene har blikktak. Boliger bygget av påler og leire er av dårlig kvalitet, mange har sprekker som gir lekkasjer og uten vedlikehold kan slike konstruksjoner kollapse. Boliger bygget med byggesteiner trenger også vedlikehold. Mange har gamle blikktak, ødelagte vinduer, slitte dører, dårlig ventilasjon osv. Finansiering av vedlikehold skjer gradvis og ved bruk av oppsparte midler eller via deltagelse i ROSCAs og SACCOs. Innbyggernes lave inntekter har imidlertid gjort at disse alternativene ikke har fungert tilfredsstillende, og det er mangel på alternative finansieringsmuligheter (Mbyopyo 2004).

Informantene

Alle informantene jobber med småskalavirksomhet i den uformelle sektor. Jeg fikk forklart at deres arbeid er uforutsigbart, og at deres arbeidsbeskjeftigelse varierer etter sesong og hvilke muligheter de til en hver tid har. De fleste arbeider hovedsaklig med salg av ulike varer, særlig mat, inne på det uformelle boligområdet. De driver også med utleie av boligene sine. Enkelte har arbeid i sentrum. På grunn av det uformelle arbeidet har informantene en meget lav inntekt, og under intervjuet hadde de vanskeligheter med å angi et spesifikt beløp ettersom det er stor variasjon i inntekten fra måned til måned. Månedsinntektene ligger generelt et sted på mellom Tsh 50 000 og 100 000 (tilsvarende Kr 250 – 500).

Medlemmene tilhører relativt store hushold. Alle, unntatt en kvinne (6) med en familie på fem, hadde mellom en til seks leietagere. Antall familiemedlemmer i husholdene var fra fem til tolv. Husholdene bestod til sammen av mellom åtte til seksten medlemmer. Etter en omvisning i området fikk jeg inntrykk av at mange bor trangt. Boligene er generelt små med få rom. Jeg var blant annet på befaring hos en informant (8) med til sammen 13 medlemmer i husholdet, en av disse var leietager. Hans bolig var på omtrent 60 kvadratmeter hvilket tilsier at det er lite rom for privatliv i boligen.

Lånene

Størrelsen på lånene ligger på mellom Tsh 150 000 og 200 000 og varierer etter behov og upatugrubbens spare- og betalingskapasitet. En av de intervjuede kvinnene (6) ønsker seg lån fra WAT, men hennes muligheter for tilbakebetaling matcher ikke de andre gruppenes økonomiske situasjon. Jeg fulgte opp denne saken med en av WATs ansatte i etterkant, og ble forklart at den sosiale relasjonen er viktigere enn den økonomiske for medlemmene i Mkuhana. De ønsker å være i gruppe sammen med mennesker de kjenner fremfor med mennesker med samme betalingskapasitet. Dette fører i enkelte tilfeller til at noen velger å la være å ta opp lån i stedet for å finne andre mennesker i samme økonomiske situasjon. I denne spesifikke kvinnens situasjon ville et individuelt lån bli vurdert.

På spørsmål om hvorfor informantene ønsket lån til oppgradering svarte flere at det var WAT som gjorde dem oppmerksomme på muligheten til å forbedre egen boligsituasjon og i tillegg ha mulighet til å øke leieinntekter. Flere av informantene uttrykte takknemlighet til WAT for dette. De opplyste om en vanskelig økonomisk situasjon og mangel på alternative finansieringsmuligheter. To av informantene (4 og 6) gav også spesifikt uttrykk for takknemlighet for at WAT bidro til en endring av deres tankegang. De fikk øynene opp for muligheter de tidligere ikke hadde tenkt på.

Informantene har valgt å oppgradere det de selv synes er mest viktig. Alle er meget fornøyd med å ha fått muligheten til å få mikrokreditt, dette har gitt dem mulighet til å gjøre større utbedringer enn de ellers ville hatt råd til. Sammenlignet med de som får mikrokreditt til å bygge ny bolig, mener de at det er en fordel å kunne investere i noe man allerede har. De ser på lånet som en investering i en eksisterende verdi, noe som fører til verdiøkning. Å utbedre en allerede eksisterende bolig er dessuten billigere enn å bygge en helt ny. Videre er det også en fordel at oppgraderingen kan gjøres trinnvis mens man bor i boligen, de som bygger ny bolig har utgifter på to boliger samtidig. Hannah Nassif ligger kun fire kilometer fra byens sentrum, dette gjør at boliger i området er etterspurt. Informantene understreket at dette er en stor fordel. Det er mange som bor i området og i nærheten. Det er derfor et stort marked hvor de relativt lett kan få solgt sine salgsvarer sammenlignet med områder som ligger lengre unna sentrum.

Konsekvenser av lånet

Informantene har foretatt ulike typer oppgraderinger, og opplevd flere positive konsekvenser av dette. Fire av informantene opplyste blant annet om økte inntekter fra husleie, en femte informant forventer en slik endring når han er ferdig med oppgraderingen sin. For eksempel har en kvinne (1) tatt opp to lån på til sammen Tsh 350 000 og med dette gipset veggene og utbedret taket i tre rom. Oppgraderingen har ført til en dobling av de månedlige leieinntektene fra hennes fem leieboere fra Tsh 5000 til Tsh 10 000 per leietager. Etter syv måneder med leieinntekter vil hun ha tjent inn beløpet hun lånte fra WAT. En annen kvinne (2) skiftet ut bakdør og hoveddør for et lån på Tsh 200 000. På grunnlag av at huset ser penere ut nå ("the appearance of the house") har leieinntektene fra hennes fem leieboere økt fra Tsh 5000 til Tsh 8000 per måned. En mannlig informant (5) opplyser at han fikk reparert sitt tak som var lekk med et lån på Tsh 150 000. Han har seks leietagere som nå betaler Tsh 12 000 per måned i stedet for Tsh 8000 slik de gjorde før. Uten lånet kunne lekkasjen ha blitt så alvorlig at rommene ble ubeboelige og han kunne ha mistet alle sine leieinntekter.



Foto nr 1: Fra Hannah Nassif. Hele boligen byttes gradvis ut. Foran vises den gamle delen av boligen. I bakgrunnen kan man se hvordan den nye delen blir bygget med byggesteiner. Boligen blir også høyere enn tidligere.

Informant nummer 8 bytter gradvis ut sin gamle leirebolig. Denne omfattende renoveringen finansierer han med et boliglån fra WAT på Tsh 200 000, samt egne sparepenger.

Hans fremgangsmåte går ut på å rive ett rom av gangen, for deretter å bygge dette opp igjen med sementblokker. I mellomtiden bor husholdets 13 medlemmer i de resterende rommene. Den nye boligen får økt kvaliteten betraktelig, noe som på lengre sikt vil kunne redusere vedlikeholdskostnadene. I tillegg sørger han for at boligen blir høyere enn den forrige, dette er for å bedre inneklimate. Informanten leier i dag ut ett rom for Tsh 10 000 per måned. Når han er ferdig med oppgraderingen regner han med å kunne leie ut tre rom til Tsh 20 000 per måned per stk. En femte informant (4) økte også høyden på huset for å bedre inneklimate, dette førte til økte inntekter fra hans seks leieboere på til sammen Tsh 12 000 i måneden. Ifølge de ansatte i WAT, er dårlig ventilasjon og varmt inn klima et vanlig problem i boligene i Hannah Nassif. Dette skyldes at det er så lavt under taket, det blir ikke god nok sirkulasjon av luften. Problemet er verst i de varmeste periodene på året. Dersom man ønsker å øke høyden i taket på en bolig bygget av leire må hele boligen bygges opp på nytt slik som informant 8 gjør. Det er enklere å foreta slike forbedringer på boliger bygget med byggesteiner.

To av informantene fra Mkuhana boligkooperativ har ikke erfart økte leieinntekter etter oppgraderingen. En kvinne (7) informerte om at hun byttet ut taket i hennes eget rom for et lån på Tsh 150 000. Dette har gjort at det er mer komfortabelt å oppholde seg i rommet. Hun opplyser om at hun ønsker å ta opp flere lån når det første er tilbakebetalt. Informant nummer 6 opplyser om at hun ikke er ferdig med oppgraderingen hun begynte på. Hun har nå tatt opp to lån på til sammen Tsh 350 000. For dette har hun kjøpt materialer til å bygge nye vegger. Dessverre har ikke pengene vært tilstrekkelig til å kjøpe alt hun trenger. Informanten har betalt 4 av 12 avdrag på det siste lånet og er usikker på hvordan hun skal bli ferdig med oppgraderingen. Hun får ikke nytt lån fra WAT før det utestående er betalt tilbake, og hun forsøker derfor å få tak i penger på en annen måte. Oppgraderingen vil ikke gi noen ekstra inntekter da hun ikke har noen leieboere. Den er kun ment å bedre boligens kvalitet og øke husholdets trivsel når familien er innendørs. Hun virket imidlertid positiv og hadde tro på at situasjonen kom til å løse seg.

Uansett om medlemmene erfarer økte leieinntekter eller ikke, har deres boliger steget i verdi som en direkte konsekvens av investeringene de har gjort. Økt kvalitet med bedre byggematerialer, tette tak, penere dører, og høyere boliger, øker boligens verdi på markedet. I tillegg er det forventet en reduksjon i vedlikeholdskostnadene. Oppgraderingen kan derfor være en investering selv om inntektene ikke påvirkes. I tillegg har WAT utarbeidet en tomtedelingsplan i området. Innbyggerne vil derfor på sikt få mulighet til å kjøpe skjøte på egen tomt. Dette vil gi medlemmene sikker bruksrett og en garanti mot

tvangsflytting. Verdien på tomt og bolig vil øke ytterligere, tomten formaliseres og kan selges på det formelle markedet. Imidlertid er det tvilsomt at noen av medlemmene vil selge ettersom alternativet trolig er å flytte til et annet uformelt område.

Erfaringer fra upatugruppene

Alle informantene i Mkuhana boligkooperativ opplyste om at det er et godt samarbeid i upatugruppene. De mener dette skyldes at medlemmene har kjent hverandre lenge, de kan prate åpent om alt. Når upatugruppene ble dannet valgte medlemmene selv hvem de ønsket å være i gruppe sammen med. De mener dette har gjort at man unngår problemer og konflikter. Informantene er også enige om at upatugruppene fungerer godt som sikkerhet. Når man er så sterkt knyttet til hverandre ønsker man ikke å sette resten av gruppen i en vanskelig situasjon, og man strekker seg ekstra langt for å klare nedbetalingene på lånet. Det er også meningen at dersom et medlem får problemer så skal gruppen tre støttende til. Jeg fikk forklart at en upatugruppe bestående av eldre menn opplevde at ett medlem døde før lånet hans var nedbetalt. De resterende fire medlemmene måtte dermed betale gjelden som var på Tsh 80 000. De to mennene jeg intervjuet fra denne gruppen viste ingen tegn til at dette var et problem, men heller en naturlig konsekvens av det som hadde skjedd. Jeg ble også fortalt en historie om en kvinne som fikk problemer med nedbetalingen sin da hun måtte ta seg av et sykt barn. Upatugruppen hun tilhørte betalte hennes avdrag. Når hun etter hvert kom tilbake og hadde mulighet til å betale, gav hun tilbake det de andre i gruppen hadde lagt ut for henne. Jeg tolker dette som at medlemmene i Mkuhanas upatugrupper har sterke sosiale bånd og føler forpliktelse til hverandre.

Under intervjuet kom det ikke frem noen spesielle negative erfaringer. Imidlertid føler jeg at det kan være informasjon som ikke ble delt med meg grunnet gruppesituasjonen. Noen av informantene snakket mye, mens andre var helt stille. De kan ha blitt påvirket av at syv andre medlemmer av kooperativet lyttet. Informantene virket allikevel åpne når de fortalte om sin boligsituasjon. For eksempel fortalte kvinnen som ikke er blitt ferdig med oppgraderingen, og som ikke vet hvordan hun skal løse problemet, åpent om dette mens de andre hørte på. Situasjonene hvor medlemmer måtte dekke andres gjeld ble også fortalt på en måte som gav meg et inntrykk av at informantene var vant til å diskutere slike problemer åpent i grupper. De var også oppriktig takknemlige for at de hadde mottatt mikrokreditt.

Makazi Bora boligkooperativ

Makazi Bora boligkooperativ består av omkring 50 medlemmer med både formelt og uformelt arbeid. De er alle leietagere og kommer fra ulike områder i Dar es Salaam. De kjente derfor ikke til hverandre før de dannet kooperativet. Medlemmene får mikrokreditt til oppkjøp av tomter, og deretter til bygging av bolig. De har kjøpt eiendommer fordelt på to formelle boligområder; Mivumoni og Mwanagati. Noen få medlemmer har flyttet inn i ny bolig, de resterende er i ulike faser av prosessen. Flere medlemmer har ikke begynt å bygge på boligen ennå. Alt jeg presenterer i denne delen er basert på informasjon jeg fikk fra to medlemmer av Makazi Bora boligkooperativ, en kvinne og en mann.

Informantene

Den kvinnelige informanten (1) bor sammen med sin mann og tre barn. Hun driver en egen uformell butikk hvor hun selger bøker og tilbyr tjenester som kopiering og utskrift fra datamaskin. Hun har en meget ustabil inntekt som varierer fra måned til måned, men håndterer de månedlige avdragene uten hjelp fra mannen. Dersom hun har problemer med nedbetalingen får hun hjelp av sin far. Informanten fortalte at hun først fikk et gruppelån på over en million Tsh for å kjøpe seg en tomt. Dette dekte ikke alle kostnadene i forbindelse med kjøpet så hun måtte tilveiebringe Tsh 300 000 på egen hånd. Neste lån var på over tre millioner Tsh og har finansiert byggingen av en kjernebolig på 25 m², dette lånet er individuelt. Under tidspunktet for intervjuet hadde hun gjort fire avbetalinger og det var 20 måneder igjen før lånet var nedbetalt. Sikkerheten for lånet er oppsparte penger, samt at WAT beholder skjøtet på eiendommen hennes som garanti til lånene er tilbakebetalt i sin helhet. I tillegg har hun to personlige kausjonister.

Informant 2 bor sammen med sin kone og to barn i en bolig på 25 m², med to rom og toalett finansiert av mikrokreditt fra WAT. De har et midlertidig kjøkken i et blikkskur i hagen. Han jobber som lærer på en skole i nærheten, og har nå en inntekt på omkring Tsh 500 000 i måneden. Foreløpig har han tatt opp to lån på til sammen 3,9 millioner Tsh, og han regner med å ta opp to lån til. Dette skal finansiere den trinnvise utbyggingen av boligen som til slutt vil være på 75 kvadratmeter, og bestå av to soverom, en stue, et kjøkken og et toalett. Første lån, som var et gruppelån til oppkjøp av tomt, ble gitt i 2004 og familien flyttet inn i januar 2006. Han håper at boligen skal være helt ferdig innen utgangen av 2008.



Foto nr.2: Bildet er tatt i det formelle området Mivumoni i Dar es Salaam hvor Makazi Bora boligkooperativ har kjøpt tomter. Bildet viser hvor grønt og frodig området er. Det foreløpig lite utbygget.



Foto nr. 3: Bildet viser en informant fra Makazi Bora boligkooperativ. Han står sammen med sin kone foran sin 25 m² store bolig bygget ved hjelp av mikrokreditt fra WAT. Boligen er bygget i området Mivumoni.

Konsekvenser av lånet

Det er flere årsaker til at informantene tok opp lån for å skaffe seg sin egen bolig. For informant 1, var det første lånet nødvendig for å få kjøpt tomt. Dette skyldes at myndighetene krever å få betalt for tomten i løpet av tre måneder etter inngått kjøpsavtale.

Hun hadde ikke mulighet til å betale et så stort beløp på så kort tid. Hun forklarte også at det ikke ville være mulig for henne å bygge boligen uten lånet. Det er fordi hun ikke makter å spare det nødvendige beløpet i måneden uten at noe "presser" henne. For det andre ønsket hun sitt eget hjem for å slippe å betale husleie, på denne måten kan hun spare penger hver måned. I tillegg ønsker hun seg trygghet, det er tryggere å eie enn å leie ettersom man aldri kan stole på den man leier av. Hun ønsker ikke å ha leietagere, kun familien skal bo i det nye huset. Hun understreker at hun ser på det hele som en investering. Det er økonomisk vanskelig i dag grunnet leieutgiftene og avdragene, men situasjonen vil bli bedre.

Den økonomiske investeringen er også den viktigste årsaken til at informant 2 tok opp lån. Familien leide tidligere et hus i et formelt boligområde, tre kilometer fra der han nå bor. Han betalte en leie på Tsh 50 000 per måned, nå betaler han Tsh 75 000 på lånet i stedet. Han fortalte at den første tiden med nedbetalinger på lånet var vanskelig ettersom han samtidig hadde utgifter i forbindelse med leie. Hans inntekt lå på den tiden rundt Tsh 200 000 per måned.

Informant 2 fortalte at tiden som leietager var vanskelig, og at han stadig var i konflikt med utleier. Han forklarte at han opplevde å være uten rettigheter som leietager. Blant annet ønsket han å skaffe seg noen høns, dette fikk han ikke lov til av utleier. Han følte derfor at han ikke hadde den friheten han ønsket og forklarte at det var "no peace of mind". Ved å skaffe en egen bolig er det ingen som forstyrrer, han og familien slipper stress og mas, og kan selv bestemme hvordan de vil leve. Han fortalte at han nå har mer overskudd til å gjøre andre ting, blant annet jobber han mer en tidligere. Han har ingen planer om å ha leietagere. Informanten har en relativt god inntekt, og er ikke økonomisk avhengig av leieinntekter. Friheten er for han også viktigere enn ekstra inntekter. For tiden er det heller ikke marked for utleie i området ettersom det ligger så langt fra sentrum og mangler elektrisitet og vann. Det at han eier egen bolig i et formelt område gir han også andre fordeler. Siden han har formelt arbeid vil han antageligvis kunne få lån i vanlige banker når hele boligen er bygget og nedbetalt. Han fortalte at arbeidsforholdet på skolen han jobber også er blitt bedre og tryggere. Arbeidsgiver stoler mer på han som arbeidstager nå som han har et trygt sted å bo. Dessuten har byggingen motivert han til å jobbe mer slik at han får nedbetalt lånet så fort som mulig.

Informant 1 har også bygget en bolig på 25 m², men har ennå ikke flyttet inn fordi den mangler toalett. Foreløpig har hun ikke råd til å installere toalett og trenger ytterligere ett lån av WAT for å få dette i orden. WAT har indikert at hun kan få nytt lån når 50% av

dagens lån er tilbakebetalt slik at hun får installert dette. Da vil hun ha mulighet til å flytte inn i ny bolig raskere. Hun leier nå et hus med tre rom, kjøkken og toalett i det formelle boligområdet Mwenge, og betaler Tsh 100 000 for dette per måned. Når hun flytter inn i det nye huset vil derfor hennes økonomiske situasjon bedres betraktelig, noe som vil minske risikoen for mislighold av lånet. Informanten mener derfor at dersom hun får mulighet til å bygge toalettet raskt vil det også være en fordel for WAT.

Kvinner

Informant 2 forklarte at mikrokreditt kan være positivt både for kvinner og menn. Over 40 av de 50 medlemmene i hans boligkooperativ er kvinner. Og han mener disse har store muligheter til å heve sin levestandard ved å ta opp boliglån hos WAT. Gjennom å være tilknyttet en mikrofinansinstitusjon lærer man også viktigheten av sparing. Uten sparing kan man ikke gjøre investeringer. I tillegg er det sosiale aspektet viktig. Ved å være delt inn i grupper kan man dele sine erfaringer og lære av hverandre. Han beskrev det som å være del av en familie. Han har nå selv et individuelt lån, men det første lånet var et gruppelån. Hans gruppe møtes fremdeles en gang i måneden for å hjelpe hverandre. Informant 1 mener også mikrokreditt til boligfinansiering kan gi positive konsekvenser for kvinner. Hun sa at det kan være hjelpsomt i den forstand at kvinner kan klare seg selv bedre økonomisk. Hun mente også at mannen hennes verdsetter henne mer nå enn tidligere.

Tomtene og infrastruktur

Informantenes nye tomter ligger på et område omkring to mil fra byens sentrum. Ingen av informantene mener at dette er noe problem. Informant 1 sa hun er fornøyd med tomtens beliggenhet, men at reiseveien til jobb vil bli lang. Hun mener at dette ikke vil bli noe problem ettersom hun kan ta buss. Allikevel vurderer hun å flytte virksomheten sin til det nye området. Her er det nettopp startet en ny skole som vil kunne trenge hennes tjenester. Lokaler med tilgang på elektrisitet er alt hun trenger for å starte opp. Dette er imidlertid noe hun skal vurdere når hun flytter inn i huset. Informant 2 opplyser at han er veldig fornøyd med tomtens beliggenhet. Han har arbeid kun tre kilometer fra den nye boligen og har ikke noe behov for å bo nærme sentrum, konen er hjemmевærende. Han fortalte at området er i sterk utvikling og at han har tro på at flere vil kunne bosette seg der etter

hvert. Da vil også flere arbeidsmuligheter oppstå slik at mennesker med lang vei til arbeid kanskje kan flytte sin beskjeftigelse hit, eller skaffe annet arbeid i nærheten. I tillegg er området han bor på veldig frodig. Han har en liten hage på tomten sin hvor han dyrker mais og har frukttrær. I tillegg har han høns og geiter. Dette bidrar til å redusere husholdets utgifter til mat. Han planlegger også å skaffe seg en ku etter hvert. Videre understreket han hvor glad han er for at situasjonen har ordnet seg og at han har frihet til å bestemme slike ting selv.

Infrastrukturen i området er imidlertid ikke tilfredsstillende. Informantene kjøpte tomtene sine gjennom myndighetenes ”20 000 plots scheme”, og det er lovet at vann og elektrisitet skal være på plass innen juni 2008. Informantene er imidlertid usikre på om løftet vil bli holdt. Informant 2 fortalte at kooperativet deres er i ferd med å registrere seg som et formelt boligkooperativ. Han mener de da har mulighet til å legge mer press på myndighetene. WAT hjelper kooperativet i denne prosessen. Informanten var derfor positiv, og tror problemene med manglende tilgang på vann og elektrisitet vil ordne seg. Han sier det foreløpig ikke er noe problem at det mangler vann. Dette kan kjøpes, i tillegg planlegger han å kjøpe en vanntank hvor han kan sanke regnvann. Han forklarte at myndighetene heldigvis har sørget for grusveier i området, så det er mulig å komme til hans hus med bil. Informant 1 uttrykker imidlertid at mangelen på vanntilgang er et stort problem. Hun vurderer å ta opp et ekstra lån for å grave ut en brønn. Dette koster opp mot 1 million Tsh, og er en meget kostbar investering for et hushold alene. Imidlertid mener hun det kan bli mulig å tjene inn en del av dette beløpet dersom hun selger vann i området. For å gjennomføre dette må hun ta opp et ekstra lån. Det vil ta tid før hun kan gjøre dette dersom hun først skal låne penger til toalettet hun må installere. Hun er derfor usikker på når hun kan flytte inn i den nye boligen.

Andre utfordringer

Informant 2 fortalte om hvilke vanskeligheter man møter på dersom man trenger lån i Tanzania. Selv for han som har formelt arbeid var det ikke mulig å få lån til boligfinansiering fra noen av de vanlige bankene i landet. Det var først da han fikk høre om WAT at han øynet en mulighet til å gjøre noe med boligsituasjonen som han var meget misfornøyd med. I tillegg er det en massiv mangel på tomter i Dar es Salaam. På grunn av korrupsjon og spekulasjon i eiendommer er det nærmest umulig for både fattig og rik å få tak i en tomt. Han utdyper med å fortelle at det er de som er villige til å betale ”penger under

bordet" eller som har gode kontakter som kan få kjøpt seg en eiendom. Noen av disse kjøper opptil flere tomter for deretter å selge de videre for høye summer. Dette fører til en treghet i markedet, og selve boligbyggingen kommer sent i gang fordi kjøper allerede har brukt så mye penger på selve tomten. For å belyse hvor vanskelig situasjonen er fortalte han om en bankdirektør han nylig kom i kontakt med. Selv denne mannen, med god og stabil inntekt, hadde ikke klart å skaffe seg en tomt. Dette skyldes at han ikke har de rette kontaktene, og at han heller ikke ønsker å bidra til korrupsjon ved å betale høye summer til korrupte myndighetspersoner eller eiendomsspekulanter. Direktøren hadde derfor vært meget interessert i informasjon om hvordan han kunne få bli med i kooperativet og komme i kontakt med WAT. Informanten min fortalte at han gjerne vil ha med denne bankdirektøren i kooperativet fordi han kan bidra til å knytte nye kontakter som han og de andre medlemmene kan dra nytte av siden. Videre forklarte informanten at WAT har et tett samarbeid med myndighetene og derfor klarer å skaffe tomter til kooperativene til riktige priser. WATs leder har tidligere vært boligminister i landet og nyter stor respekt. Hun har derfor den nødvendige tyngden og innflytelsen som trengs til å skaffe tomter uten å måtte ty til korrupsjon.

Mikrokreditt til boligfinansiering koblet med lobbyvirksomhet bidrar til at mennesker kan skaffe seg en tomt å bygge på. I tillegg gir det mulighet til å starte boligbyggingen raskt. Informant 2 forklarte at dette er nødvendig ettersom myndighetene krever at kjøper må starte utvikling på tomten innen tre år. Dersom dette ikke skjer konfiskerer myndighetene eiendommen. Dette er ment som et press for å få i gang boligutbyggingen. På grunnlag av den enorme mangelen på tomter i Dar es Salaam ønsker man at de tas raskt i bruk. Mikrokreditt til boligfinansiering bidrar til at hushold klarer å overholde denne fristen slik at de kan beholde tomten de kjøper.

Bandari boligkooperativ

Bandari boligkooperativ ble etablert i Dar es Salaam i 1996 og begynte samtidig å samarbeide med WAT. Kooperativet består av ansatte i havnemyndighetene og medlemmenes inntekt ligger på mellom Tsh 350 000 og Tsh 600 000. Dette er en høy inntekt sammenlignet med de andre informantene jeg snakket med i Tanzania. WAT hjelper Bandari hovedsaklig med teknisk assistanse i forbindelse med bygging av boliger. De får ikke mikrokreditt fra WAT, men får små lån fra et eget fond etablert av

medlemmene. Selv om de ikke mottar mikrokreditt til boligfinansiering velger jeg kort å ta med noe informasjon fra intervjuet jeg hadde med formann og sekretær i kooperativet. Årsaken er at lånene de har fått fra fondet fungerer som mikrokreditt. De har også erfaringer som er interessante å ta med når man skal diskutere hvordan slike finansielle tjenester fungerer i Tanzania, og hvilke utfordringer man står overfor når man ønsker å kjøpe seg tomt og bygge bolig i Dar es Salaam.

Årsaken til at kooperativet ble oppstartet var fordi medlemmene ønsket å eie egen tomt og bolig. For mange er det også viktig å ha et sikkert sted å bo når de blir eldre og slutter å arbeide. Bandari boligkooperativ har fått hjelp av WAT til å skaffe eiendommer, de har fått opplæring og deltatt på seminarer. I tillegg har de fått møte andre boligkooperativer som de har utvekslet erfaringer med. For den byggetekniske assistansen de får av WAT betaler de et beløp tilsvarende 3% av den totale kostnaden for boligen.

Kooperativet startet arbeidet med å finne seg eiendommer i 1996. De hadde fått beskjed fra myndighetene om at de måtte skaffe dette på egenhånd, myndighetene hadde på den tiden ingen oppmålte tomter til salgs. Halvveis i arbeidet startet imidlertid myndighetene arbeidet med "the 20,000 plots scheme", og de tomtene Bandari hadde kjøpt på det private markedet ble konfiskert. Dette skyldes at staten, ifølge loven, eier alt land og har rett til å ekspropriere eiendommer dersom de skal brukes til offentlige formål. Kooperativet fikk kompensasjon, men denne var på lavere beløp enn de opprinnelig hadde betalt. Totalt tapte de 1,6 millioner Tsh i forbindelse med dette. I dag har kooperativet tomter på to områder i Dar es Salaam; Toangoma og Chamazi. Ett hus er ferdig bygget, mens seks er under bygging. Myndighetenes arbeid går tregt, og kooperativet har foreløpig bare fått innvilget ti byggetillatelser. Dette sinker byggeprosessen.

De to områdene med tomter ligger langt fra arbeidsplassen. Jeg var selv på befaring i det ene området, og vi brukte en time med bil dit fra medlemmenes arbeidsplass. Med kollektivtrafikk må man ta tre busser (daladalas), og det tar minst 1,5 time. Noen velger derfor å leie bolig nær arbeidsplassen samtidig som de bygger bolig i det nye området. De ser på byggingen som en investering for fremtiden, og mine informanter mener mange av medlemmene vil flytte dit når de blir for gamle til å jobbe. Det er imidlertid planer om at deler av veien mellom arbeidsplassen og området skal forbedres og utvides med flere filer. Da vil turen til arbeidet gå raskere og flere vil vurdere å flytte.



Foto nr. 4: Bildet viser vannkranen fra en av brønnene som Bandari boligkooperativ selv har finansiert boringen av. I bakgrunnen vises byggesteiner som medlemmene har støpt og tørket på egen hånd, og som senere skal brukes til bygging av boliger.

Infrastrukturen i området er ikke utbygget. Det mangler elektrisitet, vann, og kloakk-system. Informantene mine fortalte at de har tro på at elektrisitet vil komme når flere velger å flytte til området. Tilgang på vann har vært en nødvendighet for å få laget byggesteinene på tomtene, og er påkrevet dersom noen av medlemmene skal ha mulighet til å flytte til dit. Boligkooperativet har derfor boret etter brønner på begge områdene, dette har kostet til sammen 14 millioner Tsh. Alle medlemmene må bygge septiktanker og dette koster rundt en halv million Tsh per stk. Til tross for lang avstand til jobb og mangel på infrastruktur understreket informantene at de er fornøyd med området. De er inneforstått med at det ikke finnes noe bedre alternativ.

Informantene fortalte at de grunnet god inntekt ikke har et desperat behov for å flytte raskt til det nye området. De starter derfor byggingen med en 75 m² stor grunnmur, og bygger videre i faser. De trosser dermed WATs anbefalinger om å starte med en kjernebygning på 25 m². Det kan imidlertid hende de etter hvert må endre på dette. Fondet til arbeidsplassen er ikke stort nok til å finansiere byggingen av boliger til alle medlemmene. Derfor kan de bli nødt til å søke om mikrokreditt fra WAT. De som da skal begynne å bygge må følge WATs kriterier.

Nala Makazi boligkooperativ

Alle medlemmene i Nala Makazi boligkooperativ kommer fra det uformelle boligområdet Chang'ombe i Dodoma. Området er Dodomas største og mest tett befolkede uformelle boligområde. På begynnelsen av 1970-tallet besluttet myndighetene å tvangsflytte mange hushold fra sentrum i Dodoma. Årsaken var at området skulle bygges ut og brukes til å huse regjeringsdepartementene som skulle flyttes fra Dar es Salaam. Menneskene som måtte skifte bosted fikk en økonomisk kompensasjon, samt en tomt i et formelt område som heter Chamino. Her skulle husholdene bygge seg boliger i tråd med offentlige reguleringer og godkjent standard for formelle boliger. Disse boligene ble for kostbare å bygge og resulterte i at husholdene solgte sine tildelte tomter og flyttet til Chang'ombe. Her kunne de bygge seg relativt store boliger med pengene fra kompensasjonen og tomtesalget uten å ta hensyn til de offentlige reguleringene (Kanyama 1995).

Antall innbyggere i området økte raskt og i et forsøk på å stoppe denne utviklingen startet myndighetene nedrivning av boliger på midten av 1970-tallet. Mange hushold mistet sine hjem uten at noe alternativ ble gitt dem og det oppstod sterke protester fra befolkningen i byens uformelle boligområder. Imidlertid brukte myndighetene ti år på å forstå hvor mislykket denne strategien var før de gav den opp. Ifølge hovedplanen som ble introdusert i forbindelse med flyttingen av hovedstaden, skulle antall personer per bolig i Dodoma reduseres fra 9,5 til 5. Imidlertid har antallet økt til 17. Dette skyldes at myndighetenes satsing på boligutvikling i byen nærmest har vært fraværende (Kanyama 1995).

Chang'ombe mangler både infrastruktur og andre offentlige tjenester. Under mitt besøk i området fikk jeg se hvordan menneskene bor, kvaliteten på deres boliger og tilgangen på infrastruktur. Det finnes elektrisitet i området, men over halvparten mangler en forbindelse til sin bolig. Noen boliger har innlagt vann, men de fleste må kjøpe. Veiene i området er fryktelig dårlige med store hull og "renner" etter regnet. Det går så vidt an å kjøre en vanlig bil på hovedveien, større biler kommer ikke inn. Avfallshåndtering er ikke organisert og dette fører til at folk brenner eller graver ned sitt avfall. Det finnes intet kloakksystem og de fleste benytter "hull i bakken" som toalett (intervju Adam, formann og sekretær). Ifølge Kanyama (1995), har imidlertid innbyggerne selv stått for byggingen av en kirke, en moské, et lokalt marked, et busstopp, et samfunnshus og et lokalt administrativt kontor.

Boligene i området er av variert standard. De aller fleste er bygget med byggesteiner laget av soltørret leire og har bølgeblikktak. Noen er av dårligere kvalitet og mangler fundament, ofte er leire pakket utenpå påler og greiner. Slike bygg tåler dårlig regntiden og må stadig vedlikeholdes. Mange av boligene er også små i forhold til størrelsen på husholdet. For eksempel deler en av mine informanter (9) en bolig på under 75 kvadratmeter med 16 andre mennesker. Mange av boligene er bygget uten at vanlige byggekrav er fulgt og har derfor dårlig ventilasjon og begrenset plass til matlaging. Ofte foregår matlagingen utendørs.

Nala Makazi boligkooperativ har 117 medlemmer, 50 menn og 67 kvinner, fordelt på 11 upatugrupper. Kooperativet ble etablert i 1993 og har samarbeidet med WAT i over ti år. De kjøpte til sammen 100 tomter i 1995 og 1996, alle i det formelle boligområdet Nkuhungu som ligger ca 8 km fra sentrum. Samarbeidet startet med at ansatte fra WAT kom til Dodoma og pratet med mennesker bosatt i Chang'ombe. De ble informert om fordelene ved å danne boligkooperativ, ved å bo i et formelt område, og hvilke tjenester WAT kunne tilby i denne sammenheng. I begynnelsen var det et problem at medlemmene anså WAT for å være en donor. Etter dette har medlemmene i boligkooperativet fått innføring i grunnleggende økonomisk forståelse. WAT har holdt en rekke seminarer og møter for å lære opp folk i budsjettering, forstå viktigheten av sparing, samt hvordan en låneordning fungerer. I tillegg får formann, sekretær og kasserer i boligkooperativet og lederne i upatugruppene ekstra opplæring og oppfølging. Medlemmene bestemmer selv hvem de vil være i upatugruppe med, man forsøker å ta både økonomiske og sosiale hensyn (intervju leder WAT). Noen er imidlertid delt inn etter yrke (lærere, sykehusansatte etc.).

Nala Makazi boligkooperativ er det kooperativet som har samarbeidet lengst med WAT og som har kommet lengst i prosessen med boligbygging. Seksten boliger er ferdig bygget, mens 47 er under bygging. De fleste av kooperativets medlemmer har imidlertid flyttet til Nkuhungu og mange bor i midlertidige boliger på tomten de eier. For to år siden startet WAT å anbefale også dette boligkooperativet å starte med 25 m² store kjernebygg. Ikke alle var interessert i denne måten å bygge på, men flere har nå startet med dette, og to hushold har allerede flyttet inn. Mange av de som ikke har startet byggingen ser resultatet av denne prosessen og ønsker å følge WATs råd (intervju Adam).

Infrastrukturen i Nkuhungu er delvis utbygget. Myndighetene har sørget for utbygging av vannrør slik at innbyggerne kan hente gratis vann i nærområdet. Det er også organisert avfallshåndtering i området. Det finnes foreløpig ikke elektrisitet, dette har ført

til at enkelte har kjøpt seg generatorer. Medlemmene bruker selv en del av lånet sitt til å bygge septiktanker på tomtene sine. Området er under utvikling og informantene jeg snakket med virket positive i forhold til områdets fremtid. En ungdomsskole er allerede bygget og en barneskole kommer snart. I tillegg er 5000 kvadratmeter holdt av til kontorer og næringsutvikling (intervju Adam, formann og sekretær).

Informantene

Alle unntatt fire av informantene jobber med uformelt arbeid. De fleste jobber enten som bønder eller selger ferdigprodusert mat. Generelt ligger samlet inntekt i husholdene på mellom Tsh 110 000 og Tsh 150 000 i måneden. To av informantene har en høyere inntekt enn dette. Husholdene varierer enormt i størrelse med alt fra 3 til 16 medlemmer.

Omtrent halvparten av informantene bor i egen bolig i Chang'ombe, den resterende halvparten leier eller har tidligere leid rom eller bolig der. En informant bor nå i midlertidig bygning på ny tomt, mens to leier bolig i formelt område. Informantenes tilgang på infrastruktur varierer sterkt, noen har tilgang både på vann og elektrisitet, mens enkelte ikke har noen av delene. Leieutgiftene varierer også og ligger på mellom Tsh 5000 og Tsh 15 000 i måneden.

Lånene

De fleste informantene har fått et første lån på Tsh 212 000, det andre lånet er på halvparten av dette. En informant har foreløpig bare ett lån, mens en annen har tre. Etter anskaffelse og kjøp av tomt benyttes gjerne de neste lånene til å kjøpe de nødvendige byggematerialene. Noen har startet på selve konstruksjonen. Ingen av informantene hadde flyttet inn når jeg gjennomførte mine intervjuer. To regnet med å flytte inn i løpet av 2007. Mine informanter står som ansvarlig for lånet, flere av kvinnene eier tomt og bolig selv om det er mannen som i praksis betaler ned lånet. Dette skyldes enten forandringer i arbeidssituasjonen til kvinnen, eller at de anser lånet som et felles prosjekt. Da spiller det ikke noen rolle hvem som står ansvarlig for lånet, hvem som betaler, og hvem som faktisk eier tomt og bolig.

Upatugruppene låner ulike beløp avhengig av betalingskapasiteten til medlemmene. Låneordningen fungerer slik at et medlem forteller de andre i upatugruppen hva hun eller han trenger for sin andel av lånet, hovedsaklig byggematerialer. Lederne i gruppa er da

ansvarlige for at dette kjøpes inn og gis til medlemmet. Pengene går ikke til medlemmene direkte og slik forsikrer WAT seg om at pengene ikke går til andre formål (intervju Adam).

Konsekvenser av lånet

Informantene nevnte en rekke ulike årsaker til at de ønsket mikrokreditt til boligfinansiering. Hovedårsaken er at de ikke var fornøyd med eksisterende boligsituasjon og ønsket å forbedre denne. Mange av informantene fortalte at de liker tanken på å ha en egen bolig, en de selv eier. Dette gir en større grad av frihet og man slipper å bekymre seg over leieutgifter. Man investerer heller pengene i noe man eier selv. For alle unntatt tre informanter har mikrokreditt fra WAT vært eneste mulighet til å finansiere kjøpet av tomt og bygging av ny bolig. De har ikke andre formelle finansieringsmuligheter. Mange av informantene informerte imidlertid om at de lenge har vært medlem av upatugrupper og at flere av disse har fungert som ROSCAs. Problemet, ifølge en informant (4), er at det samlede beløpet som deles ut til en person per måned er for lite til å kunne finansiere bygging av bolig.

Det formelle boligområdet Nkuhungu har mange fordeler som Chang'ombe ikke har. Mange av informantene nevner at infrastrukturen er en fordel med det nye området. De har tilgang på gratis og rent vann og avfallet i området blir samlet inn. Dette har positive helsefordeler i tillegg til at området ser rent og pent ut. Det er en skole på området og flere skoler er under utbygging. Dette er viktig ettersom alle informantene har barn. I tillegg nevner enkelte informanter at nærheten til andre offentlige tjenester, som helsetjenester og offentlige kontorer er bedre her. To informanter nevner også at området er mer trygt enn Chang'ombe, det er mindre kriminalitet. En informant er også fornøyd fordi det er god og frisk luft og ikke så tett befolket. Det er mer en følelse av at man kjenner alle i området godt og at man dermed også kan samarbeide bedre.

Den beste fordelen med området er imidlertid tomtenes og boligens størrelse. Ferdigstilte boliger vil være på 75 m² og er større enn de fleste har fra før. Det understrekes at familiene vil få økt livskvalitet av å ha en større bolig, det er bedre ventilasjon og eget kjøkken med bedre plass til matlaging. I tillegg vil privatlivet sikres i større grad enn tidligere. Boligene er også av bedre kvalitet, flere har tidligere bodd i boliger bygget av påler og leire med en rekke slitasjer og mangler. Gjennom byggeteknisk assistanse og seminarer hvor man har lært å lage byggesteiner med god kvalitet er medlemmene sikret boliger som krever mindre vedlikehold. Tomtene er store, det er god plass til å oppholde

seg utendørs, samt til å dyrke grønnsaker og frukt og ha husdyr. Mange av informantene har startet grønnsaksdyrking selv om de ikke har flyttet til området ennå. De vanligste grønnsakene som dyrkes er mais og kassava. Noen dyrker solsikker for deretter å lage matolje de kan bruke selv eller selge. Mange har også plantet trær på tomtene sine, vanligst er banan, mango og limetrær. Husholdene konsumerer mesteparten av det de dyrker selv. Men trærne har også en annen funksjon. En informant fortalte meg at hun ønsker trær for å få skygge på tomten sin. Det kan bli svært varmt i Dodoma og i perioder er det ikke mulig å være ute i solen. De fleste informantene skulle derfor ha minst ett eller to trær på tomten sin.

De aller fleste informantene ønsker også å ha husdyr. Informant nummer 4 bor på den nye tomten i en midlertidig bygning. Hun nevner at de vil bruke bygningen som fjøs når familien flytter inn i den nye boligen. En mannlig informant (12) er bonde og dyrker solsikker og mais på et område ti kilometer unna. Han ser for seg at det kan bli mulig å flytte dyrkingen til den nye tomten og dermed slippe reiseveien. Han ønsker i tillegg og ha kyllinger og høns. En annen informant (9) dyrker det samme, men 200 kilometer unna. Han forklarte at han hvert år reiser til området når han må høste avlingen. Han vurderer også å flytte deler dyrkingen til den nye tomten dersom det blir plass nok. Han har i tillegg 20 geiter som vil få bedre tilgang på gress og større plass å bevege seg på. En kvinnelig informant (8) fortalte at hun har 15 kuer, to av disse produserer melk, i tillegg har hun ti okser. Disse har hun i dag på tomten sin i Chang'ombe. Hun er veldig fornøyd med størrelsen på den nye tomten og ser for seg at kuene vil få det mye bedre der. I tillegg til større plass vil kuene få bedre tilgang på gress.

Ingen av informantene planlegger å ha leietagere i den nye boligen til tross for at de generelt har en lav inntekt. Det er flere årsaker til dette. For det første er markedet for utleie dårligere i Dodoma enn i Dar es Salaam. Dette skyldes at presset på boligmarkedet er sterkere og at det finnes flere leietagere i Dar es Salaam (intervju Adam). Videre befinner Nkuhungu seg cirka åtte kilometer fra sentrum. Etterspørselen etter utleie av rom eller bolig er større nærmere byens kjerne. Noen av informantene tilhører også meget store hushold og vil neppe ha noe ekstra rom å leie ut. I tillegg nevner flere informanter at større plass og økt frihet er en av hovedgrunnene til at de tar opp lån. Ved å inkludere leietagere i husholdet vil de miste denne fordelene. Informantene ser uansett på lånet som en økonomisk investering ettersom de vil dyrke grønnsaker og/eller ha husdyr på den nye tomten. På denne måten vil de minske sine utgifter til mat. I tillegg vil informantene som i dag leier bolig spare mye på å slippe å betale leie.

Mange av mine kvinnelige informanter arbeider med produksjon i hjemmet. Ettersom ingen foreløpig har flyttet er det for tidlig for de å si om den økte plassen og de generelt bedre arbeidsforholdene vil øke deres produksjon og inntekt. Ingen av informantene har foreløpig noen synspunkter på dette. Men flere er positive til den økte plassen inne, samt den økte plassen ute med penere omgivelser, og tror at dette generelt vil være positivt for dem når de arbeider.

Kvinnenes posisjon

Jeg forsøkte under mine intervjuer å få svar på hvorvidt mikrokreditt til boligfinansiering hadde bidratt til en forbedring av kvinnenes situasjon. Det er enkelte ting som kan tyde på dette. Alle de kvinnelige informantene i Nala Makazi boligkooperativ stod ansvarlige for lånet. Det var imidlertid flere som var hjemmeværende eller hadde en meget lav inntekt. I deres tilfelle bidro mannen til at lånet ble nedbetalt selv om skjøtet på eiendommen og boligen stod i hennes navn. På denne måten er kvinnen sikret eiendomsretten. Ingen av informantene mente det var noe forskjell innad i upatugruppene mellom kvinnenes og mennenes betalingskapasitet eller "rolle". Informant 3 forklarte imidlertid at kvinner har fått viktige posisjoner i boligkooperativet. Både formann, viseformann og kasserer er kvinner. Dette er positivt da de får ekstra opplæring i budsjettering og økonomi av WAT. Jeg fikk ellers forklart at kvinnenes posisjon antageligvis er sterkere i denne delen av landet enn i de islamske delene av landet. De forklarte det med at "tradisjonen" er mildere mot kvinnene her.

Erfaringer med låneprosessen

Tre av medlemmene med formelt arbeid har tatt opp lån i andre finansielle institusjoner. En person (2) som er ansatt på byens sykehus har fått et lån på Tsh 500 000 fra the National Microfinance Bank (NMB). For dette har han startet byggingen av ny bolig i området. Han ønsker imidlertid å gå over til WAT fordi han allerede har fått opplæring via organisasjonen og i dag er sekretær i boligkooperativet. I tillegg er rentene lavere enn i den andre banken. Han er medlem av en gammel upatugruppe på arbeidssstedet som nå søker om lån fra WAT. En kvinnelig lærer (6) har også lån i en annen bank. Hovedårsaken til dette var at hun ønsket penger som kunne benyttes til andre formål. Mikrokreditt fra WAT er låst opp mot boligbygging, men kvinnen trengte ekstra midler til blant annet å betale skoleavgifter for hennes tre barn. Hun blir imidlertid ikke ferdig med boligbyggingen med

dette lånet og vurderer å søke nytt lån fra WAT ved en senere anledning. En tredje informant (14) fortalte meg at han er ferdig med byggingen av huset takket være to lån fra WAT, samt et større lån fra en annen finansiell institusjon. Han forventet å flytte inn i juli 2007.

Disse tre informantene har tatt lån i andre institusjoner fordi de ikke har fått det de ønsket hos WAT. De to mannlige informantene har tatt lån andre steder for å få låne et større beløp og dermed komme lenger i byggeprosessen med en gang. Dette øker deres muligheter for å flytte inn i ny bolig raskere. Ettersom disse informantene ikke ser ut til å ha hatt noen problemer med håndteringen av disse lånene kan det tyde på at lånesummen for enkelte låntagere kan økes. Under mine intervjuer hadde jeg et åpent spørsmål på slutten hvor jeg spurte om informantene hadde noe å tilføye, kanskje de hadde noe annen informasjon som kunne være interessant for meg. Hele åtte av informantene fortalte da at de ønsket seg større lån. Flere indikerte at de var utålmodige fordi de var i en vanskelig økonomisk situasjon ettersom de må betale for leie av bolig samtidig som de nedbetaler på lånet. For eksempel etterlyste informant 1 større lån og lavere rente. Hun har formelt arbeid og leier to rom som hun deler med resten av husholdet på åtte. Hun har betalt leie for de to rommene i tillegg til å ha betalt ned på lånet siden 2004. Periodevis har hun vært i en meget vanskelig økonomisk situasjon. Matvareprisene har økt kraftig det siste året grunnet dårlige avlinger i den sentrale regionen av landet. I tillegg må skoleavgiftene betales to ganger i året. Nedbetalingen er ekstra hard i disse aktuelle månedene. Dersom informanten kunne flytte raskere inn i den nye boligen ville det være enklere å nedbetale lånet på grunn av de sparte leieutgiftene. Den generelle økonomiske situasjonen ville også bedret seg, og de kunne dyrket grønnsaker i hagen og på den måten økt matvaresikkerheten. En annen kvinnelig informant (13) betaler Tsh 15 000 i måneden i leie, dette er det samme beløpet som betales tilbake på lånet. Dersom hun hadde fått et større lån og kunne flytte raskere inn i en kjernebolig på 25 kvadratmeter ville hun kunne doblet beløpet hun nedbetaler per måned. Hun ønsker derfor at WAT øker lånebeløpet. Alle leietagerne vil få en bedret økonomisk situasjon når de flytter og deres nedbetaling vil kunne øke. Dette vil føre til forgang i byggeprosessen og er derfor viktig for mange.

To av informantene fortalte meg at de skulle ønske WAT også tilbød mikrokreditt til småskalavirksomhet. Informant nummer 4 bor med familien sin på fem i en midlertidig bygning på den nye tomten. Hun lager mat som hun selger 2 km unna boligen og tjener rundt Tsh 40 000 på dette i måneden. Mannen bidrar med en inntekt på ca Tsh 150 000. De hadde kommet lenger enn de fleste i byggingen av ny bolig og håpet på å flytte inn noen

måneder etter at jeg var der. Generelt har familien bedre råd enn de fleste andre av informantene. Hun fortalte allikevel at "Tanzania is a good country, but there is a lack of money", og forklarte at hun aldri hadde hatt mulighet til å bygge seg et ordentlig hus uten mikrokreditt fra WAT. Tidligere leide hennes hushold to rom i Chang'ombe for Tsh 6000 per måned, noe de var lite fornøyd med. Hun fortalte at hun gjerne skulle hatt et lån av WAT som kunne benyttes på andre ting. For eksempel kunne dette vært hjelpsomt i månedene man betaler skoleavgifter, i tillegg kunne et lån hjulpet henne med å utvide den virksomheten hun i dag driver. Hun er veldig takknemlig for at hennes boligsituasjon er forbedret, men mener at mikrokreditt til andre formål kunne hjulpet henne og hennes familie til å forbedre sin situasjon ytterligere.

En annen informant (11) har det samme ønsket. Hun er imidlertid i en vanskeligere økonomisk situasjon. Hun er hjemmeværende og har ingen inntekt, mannen tjener rundt Tsh 110 000 i måneden, de har tre barn. De bodde tidligere i Chang'ombe, men leier i dag en formell bolig for Tsh 10 000 i måneden. Hun gleder seg til de kan flytte til det nye området ettersom de vil slippe å betale leie. I tillegg kan de begynne å dyrke grønnsaker og ha husdyr. Imidlertid regner hun ikke med at de kan flytte før i 2010. Årsaken er den vanskelige økonomiske situasjonen. På eget initiativ fortalte hun at hun ønsker å starte med småskalavirksomhet. Hun har tidligere arbeidet med dette. Imidlertid har hun ikke noe kapital å investere i dette og trenger derfor et lån. Hun skal forsøke å få lån i en annen institusjon til å komme i gang før de søker om ytterligere lån fra WAT. Hun er imidlertid redd for ikke å få innvilget dette siden hun ikke har formelt arbeid. For eksempel krever NMB at man må ha registrert formelt arbeid for å få innvilget mikrokreditt. Hun fortalte at hun skulle ønske WAT hadde et lån hun kunne bruke til dette ettersom det er for å tjene penger til å håndtere boliglånet. Hun mener hennes situasjon ville bedret seg og at WAT samtidig kunne tjent på det. Hennes ønske viser at mikrokreditt til småskalavirksomhet kunne vært et godt supplement til boliglån.

Majoriteten opplyser at de ikke har noen problemer med nedbetalingen av lånet. Men flere av mine informanter nevnte at de sliter økonomisk. Månedene hvor skoleavgiftene må betales betegnes som den vanskeligste perioden. I tillegg har utgiftene til mat steget grunnet de økte matvareprisene. To av informantene er i en så vanskelig situasjon at de ikke skal søke om nytt lån når de er ferdige med nedbetalingen av lånet de har nå. Informant 3 fikk problemer da hennes mann gikk bort. Tidligere hadde familien to inntekter, nå må hun og hennes to sønner leve på hennes inntekt alene. Hun har egen bolig i Chang'ombe, men har utgifter til elektrisitet og skolegang. Hun ser for seg at hun vil

vente med å søke om nye lån til hennes sønner klarer seg selv, det er det minst 10 år til. Det er usikkert hvordan det vil gå med det delvis ferdige huset hennes i mellomtiden. En annen kvinnelig informant, nummer 7, fortalte at hun grunnet økonomiske problemer ikke skal søke om flere lån. Hun og resten av familien på fire leier nå et rom til Tsh 7000 per måned. Når jeg spør hva hun vil gjøre svarer hun at hun vil forsøke å bygge videre med egne penger. Imidlertid har hun selv ingen inntekt og mannen tjener ca Tsh 120 000 i måneden. Dessverre har hun begynt å bygge en bolig på 75 m². Det tar tid å gjøre ferdig en så stor bolig. Hun skal sjekke om det er mulig å få gjort ferdig 25 kvadratmeter først. Hun etterlyser større lån og lavere renter fra WAT grunnet sin vanskelige situasjon.

Upatu, samarbeid og betalingsproblemer

Jeg spurte alle informantene i Nala Makazi boligkooperativ om hva de synes om upatusystemet, hvordan det fungerer og om det fungerer som det skal. I tillegg lurte jeg på hva som skjer dersom noen får problemer med nedbetalingen. De fleste informantene fortalte at de synes upatu er en god måte å organisere medlemmene på. Selve ideen er bra, man samarbeider og motiverer hverandre, og det skaper et positivt gruppepress slik at man klarer å spare og nedbetale lånet. Man utveksler også erfaringer og ideer. Dersom et medlem får problemer med en nedbetaling samles upatugruppen og diskuterer hvordan man kan løse situasjonen.

Det er imidlertid noen informanter som ikke synes at dette fungerer bra. Informant nummer 8 fortalte at hun har hatt problemer med nedbetalingen i månedene med skoleavgifter. Hun har bedt upatugruppen sin om hjelp uten at de har klart å komme opp med noen løsning. Hun har dermed måttet spørre familien om hjelp til å dekke avdragene på lånet. Fire andre informanter har opplevd at et medlem av gruppen har hatt betalingsproblemer, de synes dette har vært problematisk. Dette kan bety at resten av gruppen blir forsinket med sin nedbetaling og kan føre til at det tar lengre tid før medlemmene får neste lån. To mannlige informanter (10 og 12) fortalte lignende historier. En i deres gruppe betaler stadig for sent og det er vanskelig å finne en løsning. Dermed blir hele gruppen skadelidende. For meg virker det som medlemmene ikke ønsker å betale eller låne penger til de som sliter. Det kan indikere at de ikke stoler godt nok på hverandre. Samtidig har medlemmene generelt en lav inntekt og det er ikke sikkert medlemmene har mulighet til å hjelpe hverandre med midlertidige lån. Problemene illustrerer imidlertid hvor viktig det er at alle medlemmene har samme betalingskapasitet. Jeg ble fortalt at en løsning

på problemet er å oppløse gruppen når det ene lånet er nedbetalt. Man kan deretter danne en ny upatugruppe med andre medlemmer som har likere spare- og betalingskapasitet. Dette ansees som å være den eneste løsningen og flere av informantene indikerer at de kommer til å gjøre dette.

Videre fortalte to av informantene (3 og 6) at de heller ønsker seg individuelt lån. På denne måten vil ikke en person kunne forsinke planene til alle de andre i gruppa. En av informantene (3) forklarte også at ved individuelle lån vil betalingsforsinkelser kun medføre konsekvenser for låntageren. Ingen andre medlemmer vil bli skadelidende. I tillegg unngår man faren for "gratispassasjerer" som ikke gjør opp for seg. Hun understreker at hun ikke har opplevd at noen ikke har gjort opp for seg ennå, men hun frykter at dette vil kunne skje ettersom mange sliter med økonomiske problemer. I et slikt tilfelle vil resten av upatugruppen måtte betale gjelden til medlemmet som ikke klarer gjøre opp for seg. Dette vil kunne få negative konsekvenser for samarbeidet og det gode miljøet i boligkooperativet. Informanten er selv formann for kooperativet og har derfor oversikt over hvordan det går med de fleste medlemmene. Selv har hun økonomiske problemer og vil vente med å ta opp nytt lån til hennes sønner er uavhengige av henne. Det kan tenkes hun selv ønsker seg et individuelt lån for å slippe å være redd for at medlemmene i hennes gruppe skal få problemer dersom hun ikke klarer håndtere lånet.

Variasjon og fellestrekk i boligkooperativenes erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering

Informantene og boligkooperativene har hatt forskjellige erfaringer med mikrokreditt til boligfinansiering, og møtt på ulike problemstillinger knyttet til bygging av bolig på tomter i formelle boligområder. I denne delen vil jeg kort diskutere og sammenligne funnene fra de ulike boligkooperativene. Disse vil også bli sammenlignet med resultatene fra lignende prosjekter andre steder som ble presentert i kapittel 2.

Finansielle tjenester

Det er liten tvil om at WATs låneprogram har vært det eneste alternativet for de fleste som har ønsket seg tomt og ny bolig, eller oppgradering av eksisterende bolig. Tre informanter, alle i Dodoma med formelt arbeid, opplyste om at de hadde tilgang på andre formelle finansielle tjenester. De hadde fått lån fra en MFI som kun gir lån til mennesker med

formelt arbeid. Det var med andre ord ingen som hadde tilgang på finansiering via en tradisjonell finansinstitusjon. En informant med formelt arbeid fra Makazi Bora, fortalte meg at selv personer med formelt arbeid mangler tilgang på formelle finansielle tjenester i Tanzania. Han regner imidlertid med å få dette når han etter hvert blir ferdig med sin nye bolig. Tatt i betraktning den enorme andelen mennesker i Tanzania som bor i uformelle boligområder, og mangelen på boliger i formelle boligområder, må mikrokreditt til boligfinansiering sies å møte en enorm etterspørsel. WAT er antageligvis landets eneste tilbyder av denne typen lån til boligfinansiering, og behovet tilsier at tilbudet må utvides betraktelig. Det ser imidlertid ut til at flere store institusjoner, slik som FINCA og PRIDE, er interessert i å satse på produktet.

Endring i boligforhold

Som nevnt er det viktig for informantene både i Dar es Salaam og i Dodoma at mikrokreditt til boligfinansiering gir dem mulighet til å eie egen bolig. Dette gir trygghet, og man oppnår en økt følelse av frihet. Man er ikke avhengig av å leie et sted å bo, og man kan selv bruke boligen og tomten slik man vil. Man unngår konflikter med utleier, og usikkerheten om hvor lenge man kan få bo på et sted.

Generelt har alle informantene erfart eller regner med å erfare en forbedring i boligforholdene. Det er vanlig at folk i de uformelle boligområdene i Tanzania bor trangt i boliger av varierende kvalitet. De er ofte preget av dårlig ventilasjon og et varmt inneklima. Medlemmer i Mkuhana boligkooperativ har gjort både små, og mer omfattende forbedringer, som blant annet har forskjønnert boligens utseende, og økt følelsen av bedre luft innendørs. Alle tiltakene har generelt hevet boligenes kvalitet og verdi, samt økt medlemmenes følelse av komfort og velvære når de er hjemme. De nye boligene som bygges med mikrokreditt fra WAT er på 75 m². Dette er større enn de fleste medlemmene har fra før. Flere rom gir økte muligheter for privatliv, i tillegg er det større høyde under taket som er ment å gi følelse av bedre luft og inneklima. Bedret luftkvalitet og et svalere inneklima vil øke medlemmenes følelse av velvære når de er hjemme. Boligene har også eget kjøkken som kan forenkle matlagingen. Erfaringer viser imidlertid, ifølge Anyamba og Nordahl (2005), at enkelte hushold beholder utekjøkkenet. De benytter heller kjøkkenet inne som et ekstra rom, eller slår det sammen med soverommet slik at dette blir større. Disse erfaringene kan tyde på at rominndelingen bør diskuteres nærmere med låntagerne før man starter byggingen.

Kvaliteten på byggematerialene som boligkooperativene benytter er bedre enn de som ellers brukes. Ifølge WATs ansatte krever de mindre vedlikehold, og beskytter bedre mot slitasje og lekkasjer. De langsiktige virkningene av dette gjenstår å se. Erfaringer andre steder tilsier imidlertid at dette er vanlige konsekvenser av mikrokreditt til boligfinansiering. Erfaringer fra Grameen Bank viser at kvaliteten på boliger finansiert av mikrokreditt generelt er av en bedre kvalitet enn andre boliger i Bangladesh. Som en følge av dette reduseres vedlikeholdskostnadene, og varer, arbeidsredskaper, og andre verdigjenstander som befinner seg i boligen beskyttes bedre i monsuntiden. Medlemmene i SEWA Bank har i tillegg erfart at økt kvalitet på boligen øker sikkerheten. Boliger laget av leire kan kollapse under kraftig regnvær og kan utgjøre en helsefare. Dette har man tidligere sett tilfeller av i Hannah Nassif, før området fikk et dreneringssystem. Bedre byggematerialer øker kvaliteten på boligen og reduserer derfor risikoen for slike hendelser. Generelt ser det derfor ut til at mikrokreditt til boligfinansiering, gjerne kombinert med råd om byggematerialer og byggeteknisk assistanse, gir boliger av bedret kvalitet og sikkerhet.

Informanter som har kjøpt seg tomt i formelle områder var generelt veldig fornøyde med disse. De nye tomtene er relativt store, og det er plass til dyrking av grønnsaker, frukt og til husdyrhold. Alle informantene i Nala Makazi, samt flesteparten i Dar es Salaam, ønsket å dra nytte av dette. For mange er dette en stor fordel. Den ekstra maten konsumeres som regel av husholdet selv, men enkelte velger også å selge det i nærområdet. Undersøkelser fra andre steder tyder ikke på at dette er vanlige konsekvenser der. Tanzania er imidlertid et stort land, og har en lav befolkningstetthet sammenlignet med Bangladesh og India²⁸. I utkantene av Dodoma og Dar es Salaam er det god plass slik at tomtene kan måles opp med tanke på ekstra uteplass. Det er imidlertid slike hensyn som gjør at blant annet Dar es Salaam er så enorm i utstrekning, og som gjør det umulig å få tak i oppmålte tomter i formelle boligområder nærmere sentrum.

Betydning av mikrokreditt til boligfinansiering på inntekt og utgifter

Medlemmene i Mkuhana boligkooperativ har opplevd å få økte inntekter som en direkte følge av oppgradering av eksisterende bolig. Grunnet mangel på boliger i Dar es Salaam er det et stort marked for å utleie av rom og boliger. Ved bruk av mikrokreditt til boligfinansiering kan medlemmene utbedre, og øke kvaliteten på egen bolig. Dette gjør at

²⁸ Lastet ned 12.12.07: http://www.un.org/esa/population/publications/WPP2004/WPP2004_Volume3.htm

de kan kreve høyere leie enn tidligere, og de økte leieinntektene kan benyttes til nedbetaling av lånet. På sikt kan en oppgradering derfor være en økonomisk investering. For innbyggerne i Hannah Nassif er dette en meget velkommen inntektsøkning. Alle arbeider med småskalavirksomhet og har meget lave inntekter. Økte leieinntekter er også registrert blant Mibancos låntagere. Hos Grameen Bank og SEWA Bank er det ikke rapportert om lignende funn. Årsaken for Grameen Banks del er at flesteparten av låntagerne bor på landsbygda, her er utleie mindre utbredt.

Mikrokreditt til boligfinansiering bidrar til at folk som er avhengig av å leie seg bosted får bedre boligforhold. Høyere inntekt for utleier medfører imidlertid høyere utgifter for leietager. Leietagere tilhører ofte de laveste inntektsgruppene og en øking av leie kan føre til at enkelte må flytte eller blir skviset ut av områder de ønsker å bo i. På denne måten kan det tenkes at mikrokreditt til boligfinansiering kan bidra til en bedret situasjon for utleierne, mens konsekvensene for leietagerne er negative. Det kan derfor være grunn til å tro at en del leietagere vil foretrekke lavere standard med påfølgende lavere leie. Dette er ikke noe jeg har undersøkt, og så vidt meg bekjent er det gjennomført lite forskning på leietagere i uformelle boligområder. Mer forskning på dette temaet er nødvendig for å kunne avdekke konsekvensene av mikrokreditt til boligfinansiering for denne gruppen mennesker.

Informantene fra de andre boligkooperativene ønsker seg ikke leietagere. De gav alle uttrykk for at de gledet seg til å flytte til en bolig med større plass og slippe å ta hensyn til andre enn familien. I Dar es Salaam er medlemmenes nykjøpte tomter dessuten langt fra sentrum og et leiemarked eksisterer foreløpig ikke der. I Dodoma er ikke mangelen på boliger like prekær som i Dar es Salaam, og utleiemulighetene er mindre. Friheten ved å eie og å ha større plass virket viktigere enn mulighetene for økt inntekt ved hjelp av utleie både i Dar es Salaam og Dodoma.

Imidlertid er det mange av informantene som driver inntektsgenererende arbeid i hjemmet, dette gjelder spesielt kvinnene i Dodoma. Bedre og større boliger vil dermed gi bedre arbeidsforhold. De som tilbereder mat for salg får egen plass til kjøkken. Det er også god tilgang på vann i området. Noen arbeider ute og tomtene i Nkuhungu er større, renere og triveligere enn de i Chang'ombe. En rekke låntagere i Grameen Bank, SEWA Bank og Mibanco har erfart at slike forbedringer gir økt produktivitet og økte inntekter. Spesielt har beskyttelse mot lekkasjer, større plass, samt bedret tilgang på vann og elektrisitet, gitt disse resultatene. Det var ingen av mine informanter som kunne bekrefte en slik konsekvens. Foreløpig er det få som har flyttet inn i de nye boligene, og det er for

tidlig å si noe om mulige konsekvenser i forbindelse med produktivitet og inntekt. De informantene som selger hjemmeproduserte varer i nærområdet opplyste også om at dette kommer an på utviklingen av markedet i de nye områdene.

Selv om ikke alle informantene har fått eller kommer til å få økt inntekt som følge av ny bolig eller oppgradert bolig vil de fleste spare utgifter. Den viktigste innsparingen går på leieutgifter. Minst halvparten av mine informanter er leietagere og mange betaler mye i leie per måned. Å eie egen bolig er for dem synonymt med å forbedre egen økonomisk situasjon. Overgangsperioden med betaling både for utleie og boliglån ble imidlertid betegnet som økonomisk vanskelig av mange. Videre er det, som nevnt, grunn til å tro at både medlemmer som oppgraderer eksisterende boliger, og de som bygger nytt, vil kunne oppleve en reduksjon i vedlikeholdsutgifter. For de låntagerne som har formelt arbeid, og som bygger ny bolig, vil en annen fordel være at de vil kunne betraktes som kredittverdige i vanlige finansinstitusjoner og dermed få tilgang på flere finansielle tjenester når de er ferdige med boligbyggingen. Det var generelt enighet blant informantene om at de så på mikrokreditt til boligfinansiering som en økonomisk investering, og en investering for en bedre tilværelse i fremtiden.

Betydning av mikrokreditt til boligfinansiering for helse og kvinners situasjon

Det er enkelte faktorer fra mine funn som tyder på at kvinners posisjon kan styrkes som en følge av mikrokreditt til boligfinansiering. Den viktigste faktoren er at låntagerne selv eier skjøtet på tomten de har kjøpt, noe som betyr at mannen ikke har mulighet til å overta det kvinnen har investert i. Dette er viktig ettersom kvinners eiendomsrettigheter i Tanzania tradisjonelt har vært meget svake. Denne politikken deler WAT med Grameen Bank og SEWA Bank. Videre mottar medlemmene byggematerialer og ikke kontanter for sine lån. Dermed har heller ikke mannen mulighet til å bruke pengene på andre formål slik man har sett eksempler på ved mikrokreditt til småskalavirksomhet i Bangladesh. Mine informanter fortalte at alle medlemmene i boligkooperativene får delta på seminarer hvor de lærer om budsjettering, sparing og finansielle tjenester. Dette er positivt for alle, men gjerne spesielt for kvinnene som kan dra nytte av lærdommen i sin småskalavirksomhet. De kan også få bedre kontroll over sin egen og husholdets økonomi. I tillegg er det gjennomført seminarer med opplæring i byggeteknikk og kvinnene kan derfor selv være med i byggeprosessen. Kvinner får også organisasjonstrening gjennom sine boligkooperativer. I Nala Makazi er både formann, viseformann og kasserer kvinner. De nyter gjerne stor respekt blant de

andre medlemmene. Enkelte informanter antydte også at mikrokreditt til boligfinansiering kan bidra til at kvinner kan bli mer økonomisk selvstendige og at dette kan bidra til at hun blir mer verdsatt av mannen.

Hvorvidt mikrokreditt til boligfinansiering kan bidra til bedret helse blant medlemmene er foreløpig usikkert. Dette er resultater man eventuelt vil se etter at medlemmene flytter inn i de nye boligene. Utbrudd som kolera, tyfoid og diaré er ikke uvanlig i Tanzanias uformelle boligområder, og kan unngås i nye og renere omgivelser. Toaletter tilknyttet septiktanker, lett tilgang på rent vann til å drikke og vaske seg med, forsvarlig avfallshåndtering, samt større og bedre plass til matlaging, har andre steder bidratt til nedgang i utbrudd av sykdommer og reduserte utgifter til legebesøk og behandlinger. Det er grunn til å tro at disse konsekvensene vil bli gjeldende også for de av mine informanter som har flyttet eller skal flytte fra uformelle boligområder.

Erfaringer med låneprodukter, tilbakebetaling og gruppelån

WAT benytter seg av gruppemodellen, individuelle lån blir i enkelte tilfeller vurdert. Erfaringene herfra er blandet. Mkuhana boligkooperativ gav meg en forståelse av at deres upatugrupper fungerer godt. To konkrete eksempler på episoder hvor et medlem fikk betalingsproblemer ble fortalt. Gruppene hadde selv tatt ansvar og ryddet opp i situasjonen, ingen av informantene mente at dette var noe problem. De sosiale båndene virket meget sterke i dette boligkooperativet. I Dodoma var situasjonen noe annerledes. De fleste informantene mente ordningen med upatugrupperne fungerte godt. Det at man er pliktig ovenfor andre i gruppen fører til et positivt press som gjør at man får nedbetalt lånet. Imidlertid fortalte enkelte informanter om irritasjon på grunn av forsinkelser med avdrag hos andre medlemmer. Upatugrupperne fant ingen gode løsninger ved slike tilfeller og de som har opplevd betalingsproblemer må låne penger utenfor gruppen for å kunne betale sine avdrag. Noen virket også redde for å bli lurt av de andre medlemmene. Dette gir indikasjoner på at systemet ikke fungerer godt nok. Irritasjonen i enkelte grupper kan skape konflikter og ødelegge for et videre godt samarbeid. Medlemmene skal bo i samme nabolag i fremtiden og et godt miljø er viktig å opprettholde.

Flere av informantene kommenterte at man kan unngå slike uheldige situasjoner dersom låntagerne ble tilbudt individuelle lån. Andre garantier måtte i så tilfelle benyttes, slik som pant i eiendeler eller økte perioder med sparing på forhånd. WAT krever allerede at medlemmene sparer minst 25% av lånesummen på forhånd noe som er ganske mye. De

ansatte i WAT fortalte meg at de fokuserer på økonomisk bakgrunn når de ber potensielle medlemmer danne upatugrupper. Deres erfaring er imidlertid at medlemmene allikevel foretrekker å være i gruppe basert på sosiale forbindelser. Dersom betalingskapasiteten til medlemmene er sterkt varierende vil gruppesamarbeidet fungere dårlig. WAT er dermed klar over problemet. Som nevnt tidligere i oppgaven finnes det undersøkelser som viser at låntagere i Grameen Bank har opplevd alvorlige konsekvenser på grunn av gjeldsproblemer. Dette skyldes at et medlems tilbakebetalingsvansker blir hele gruppas problem. Resten av gruppa må betale den utestående gjelden til ett medlem og risikerer å bli forsinket i sin egen nedbetaling. Dette kan også få innvirkning på alle medlemmenes fremtidige tilgang på lån. Sterke konflikter og motsetninger mellom låntagerne kan bli resultatet. Generelt øker risikoen for at noen får betalingsproblemer ved økt størrelse på lånet og lengre tilbakebetalingsperiode. Av hensyn til dette og mulige negative konsekvenser er det derfor vanligst blant institusjoner å tilby individuelle lån i forbindelse med mikrokreditt til boligfinansiering.

Blant medlemmene jeg snakket med i Tanzania var det ingen som mente de hadde fått alvorlige problemer som følge av lånet. Men det var flere i Nala Makazi boligkooperativ som rapporterte om økonomiske problemer. En kvinne opplevde å miste mannen etter å ha startet byggingen av sin bolig. Dette har ført til at hun inntil videre må vente med å ta opp flere lån. En annen kvinne har ikke god nok økonomi til å få nye lån hos WAT og er usikker på hvordan hun skal løse situasjonen. Alle informantene regnet imidlertid med å få nedbetalt den utestående gjelden, men det er en fare for at enkelte informanter må låne penger utenfra for å få dette til. En informant i Mkuhana boligkooperativ var heller ikke ferdig med sin oppgradering etter to lån. Hun må ta opp flere lån for å bli ferdig og regnet ikke med økt inntekt som følge av dette. Imidlertid vil økt velvære og økt verdi på boligen være positive resultater når hun er ferdig. De tre historiene viser at mikrokreditt til boligfinansiering for enkelte kan være vanskelig å gjennomføre. Låneproduktet krever mange små lån og tilbakebetaling over mange år. Tatt i betraktning låntagernes lave og usikre inntekter vil uforutsette hendelser føre til problemer med å gjennomføre prosjektet. Dersom ikke disse låntagerne får ferdigstilt sine boliger vil deres investeringer være bortkastet. Et slikt resultat ville være fryktelig synd og låneinstitusjonen bør vurdere om hushold med så lav og usikker inntekt bør satse så mye av sine inntekter på langvarige prosjekter.

Halvparten av informantene i Dodoma fortalte at de ønsker større lånesummer slik at de raskere kan bli ferdig med boligbyggingen. Grunnet økonomiske problemer blant

mange medlemmer er det lite trolig at dette ville fungert i praksis. Blant låntagerne som leier bolig er det mange som sliter i perioden de må betale husleie og lån samtidig. Det er viktig for låntagerne at denne perioden kortes ned. Flere informanter i Dodoma fortalte også at nedbetalingen i månedene de må betale barnas skoleavgift var spesielt vanskelig. Jeg tok opp dette problemet med en av WATs ansatte i ettertid og fikk forklart at de er klar over dette i organisasjonen. Derfor har de også innført seminarer hvor medlemmene kan lære seg å lage budsjett slik at de enklere kan planlegge økonomien sin. De lærer også viktigheten av å spare gjennom hele året slik at de står bedre rustet i måneder med økte utgifter. Anbefalingen om å starte med bygging av en kjernebolig på 25 m² skal også bidra til å redusere perioden med kostnader både i forbindelse med husleie og boliglån (intervju Mercy). I tillegg vurderer WAT å utvide sitt boligfinansieringsprogram. Dette innebærer blant annet et ønske om å kunne tilby større lån med tilbakebetalingsperioder på mellom fem til åtte år. Lånet skal da dekke kjøpet av en tomt og en kjernebolig på 25 m². På denne måten kan WAT sikre at låntageren kan flytte inn i nytt hus raskt. Den overlappende perioden med utgifter både til utleie og boliglån vil forkortes betraktelig. Dette vil øke betalingskapasiteten til mange låntagere og gjøre det lettere for de å lykkes (NBBL 2006). Imidlertid har jeg ingen informasjon om hvilke låntagere som vil få dette tilbudet. Som nevnt vil større summer og lengre tilbakebetalingsperioder øke risikoen for mislighold av lånet. Tatt i betraktning de innsparte pengene som følge av reduserte leieutgifter, kan det allikevel tenkes at et slik tilbud vil fungere for mange.

To av WATs medlemmer i Dodoma uttrykte et sterkt ønske om å motta mikrokreditt til andre formål enn boligfinansiering. Begge arbeider eller har tidligere arbeidet med småskalavirksomhet og har det vanskelig økonomisk. De kunne tenke seg å investere i egen småskalavirksomhet, men har ikke penger til dette. Om de hadde fått et slikt lån før boliglånet ville de kanskje kunne øke inntektene sine. De kunne dermed ha større sjanse for å lykkes med nedbetalingen av boliglånet. Det er i denne forbindelse viktig å huske på at en vanskelig boligsituasjon kun er et av flere problemer i lavinntektsgruppers hverdag. Mikrokreditt til boligfinansiering kan forbedre folks boligsituasjon, men ofte er det inntekten som er hovedproblemet. For Grameen Banks låntagere er det obligatorisk først å ta opp mikrokreditt til småskalavirksomhet før man kan motta mikrokreditt til boligfinansiering. Hovedårsaken til dette er at man på forhånd skal sikre at medlemmet faktisk vil klare nedbetalingen på boliglånet. Generelt er mikrokreditt til boligfinansiering på betydelig større summer enn mikrokreditt til småskalavirksomhet, det er derfor viktig for institusjonen å vite at kunden vil kunne håndtere nedbetalingen uten

for store problemer. Det kan derfor være god grunn til å se på om andre finansielle tjenester bør tilbys boligkooperativenes medlemmer i tillegg til boligfinansiering. På denne måten kan kunden selv se hvilket behov som bør få størst prioritet. For eksempel kan grupper med meget lav inntekt velge å spare fremfor å ta opp lån. Og de som trenger en inntektsgenererende aktivitet kan søke om mikrokreditt til småskalavirksomhet og etablere en virksomhet før de tar opp boliglån. Man kunne også tilbudt forsikringer, dette vil hjelpe sårbare hushold ved uforutsette hendelser. Livsforsikringer og uføreforsikringer er gode eksempler på dette. Imidlertid krever forsikringer faste innbetalinger. Dette vil være vanskelig for en del medlemmer. Sparing er i seg selv en form for forsikring. Det viktige er at målgruppen får tilgang på de finansielle tjenestene de har mest behov for. Det ser ut til at de største og mest suksessfulle låneinstitusjonene, slik som Grameen Bank, SEWA og Mibanco, er de som tilbyr flere mikrofinansielle tjenester til sine kunder og medlemmer.

Tomtenes plassering og myndighetenes rolle

En viktig forskjell i erfaringene med mikrokreditt til boligfinansiering mellom Dar es Salaam og Dodoma er utfordringene medlemmene møter når de skal skaffe seg tomt. Både fra de ansatte i WAT og fra informantene ble jeg fortalt at det er mye enklere å skaffe tomt i Dodoma. Som tidligere nevnt er noen av Dar es Salaams største utfordringer at byen er så enorm i utstrekning, og at det er en omfattende mangel på tomter i formelle boligområder. Gjennom the 20,000 plots scheme har myndighetene de senere år målt opp over 30,000 tomter og WATs medlemmer har nyt godt av dette. Problemet er beliggenheten. Situasjonen er vanskelig for de som arbeider i sentrum ettersom tomtene gjerne ligger flere mil utenfor. Enkelte kan velge å skaffe seg arbeid ved den nye tomten eller flytte beskjeftigelsen sin dit. Dette er løsningen for de to informantene fra Makazi Bora ettersom områdene i nærheten av deres nye tomter er godt utviklet med blant annet skole og butikker. Problemet er betraktelig større for medlemmene i Bandari boligkooperativ som vil få en reisevei på over 1,5 time hver vei til jobb dersom de flytter til de nye tomtene. Disse ligger i et område som er svært lite utviklet og det finnes ingen jobbmuligheter i nærheten. Medlemmene er uansett ikke interessert i å bytte arbeid ettersom de har relativt godt betalte jobber i staten. Muligheten for å ta med seg beskjeftigelsen til det nye området er derfor ikke tilstede for alle låntagerne. Verken WAT eller medlemmene selv kan gjøre noe med dette. Byen vokser horisontalt og tomtene i formelle områder nærmere sentrum er allerede opptatt. Det er imidlertid stor sannsynlighet for at områdene med de tildelte

tomtene vil utvikles på sikt. Etter hvert vil flere bli presset til å flytte ut av byens sentrumsområder og til utkantstrøkene. Flere mennesker vil skape flere arbeidsmuligheter.

Alle eksemplene fra Dar es Salaam viser at myndighetene ikke klarer å bygge ut den nødvendige infrastrukturen i byen. Ifølge ansatte i WAT, er eiendommene i områdene solgt til en pris som tilsier at myndighetene skal bygge ut infrastrukturen. Det er imidlertid sjelden at dette skjer. På begge områdene jeg besøkte var både elektrisitet og vann en mangelvare. Dette gjør det vanskelig for låntagerne å planlegge fremtiden og flere informanter signaliserte usikkerhet om de ønsket å flytte til et område uten grunnleggende infrastruktur. Slike mangler gjør også at mange investerer i egne brønner, vanntanker og generatorer. Dette representerer store utgifter for mennesker med lav og middels inntekt. Dette kan tvilsomt være en ideell løsning. Medlemmene loves på forhånd at infrastrukturen skal være i orden, når dette uteblir tvinges medlemmene til selv å finansiere slike utbedringer og prosjektet blir mye dyrere enn forutsett. I Dodoma var imidlertid situasjonen annerledes, de manglet kun elektrisitet, men regnet med at dette ville komme innen rimelig tid.

Med utgangspunkt i den informasjonen jeg har fått tak i, ser det ikke ut til at de nevnte prosjektene andre steder i verden står overfor liknende utfordringer. Dette skyldes antageligvis ulikheter mellom prosjektene. For eksempel fokuserer Grameen Bank på boligbygging på landsbygda og SEWA Banks lån går stort sett til oppgradering av eksisterende boliger. Videre representerer SEWA Bank et godt eksempel på en vellykket oppgradering av infrastruktur. I samarbeid med myndighetene, det private næringsliv, og beboere har SEWA Bank bidratt til et bedre bomiljø i uformelle områder i Ahmedabad. Prosjektet har ført til en bedret vanntilgang og egne toaletter som har gjort hverdagen for beboerne mer hygienisk. Dette har gitt bedret helse og økt status i samfunnet for deltagerne. Fokus på viktigheten av infrastruktur, samt et samarbeid mellom ulike berørte aktører, kan dermed gi gode resultater. Dersom innbyggerne tas med i planleggingen og gjennomføringen er det også store muligheter for at de vil være med på å finansiere deler av utbedringene.

Mikrokreditt til boligfinansiering fungerer i mange tilfeller godt, men det løser ikke alle problemer alene. Myndighetene er nødt til å bidra med utbygging av infrastruktur som veier, elektrisitet, vann og avfallshåndtering. I tillegg må det bygges skoler, og tilrettelegges for helsetjenester og private initiativ som kan skape arbeidsplasser. En ordentlig byplanlegging og nye boligløsninger, for eksempel hus med flere etasjer, kunne kanskje hindret den enorme horisontale veksten av Dar es Salaam. Dessverre gjør byens

utstrekning det ekstra kostbart å bygge infrastruktur. Det vil imidlertid være billigere å investere i dette før boligene på områdene er bygget helt ferdig. En av mine informanter i Dar es Salaam fortalte meg også hvor vanskelig det er for vanlige mennesker å skaffe seg en egen tomt. Korrupsjon og byråkrati gjør dette nærmest umulig dersom man ikke har gode kontakter eller er villig til å betale penger under bordet. Han fremstilte WAT som et nødvendig mellomledd for å unngå korrupsjon. Uten organisasjonen ville tomtene gått til mennesker som er villige til å betale ekstra. NGOer som WAT, med innflytelse og mulighet til å påvirke myndighetene, kan på denne måten spille en helt sentral rolle i et forsøk på å forbedre situasjonen. Det er tydelig at oppkjøp av tomt, bygging av bolig og tilrettelegging av infrastruktur ikke lar seg gjøre uten at mennesker organiserer seg og får drahjelp fra innflytelsesrike personer.

6. Avslutning

I de foregående kapitlene har jeg gitt ett innblikk i de utfordringer befolkningen og myndighetene i utviklingsland står overfor når det gjelder anskaffelse av gode og sikre boliger i byer. Jeg har undersøkt hvordan mikrokreditt til boligfinansiering fra NGOen WAT Human Settlement Trust kan bidra til å bedre boligsituasjonen for grupper med lav og middels inntekt i Dar es Salaam og Dodoma i Tanzania. Videre har jeg sett på hvilke andre positive konsekvenser mikrokreditt til boligfinansiering kan føre til for låntagerne. I tillegg har jeg undersøkt låntagernes erfaringer med låneprosessen, og avdekket flere utfordringer som låntagerne står overfor. Mine funn er også blitt sammenlignet med resultater fra undersøkelser av lignende prosjekter andre steder i verden. Ved å gjøre dette har jeg avdekket hvilke konsekvenser og erfaringer som ser ut til å gjelde flere steder, og hvilke funn som er mer typisk for WATs låntagere alene. I dette avsluttende kapitlet skal jeg oppsummere mine hovedfunn og presentere mine hovedkonklusjoner.

Konsekvenser av mikrokreditt til boligfinansiering

I denne oppgaven har jeg vist hvordan mikrokreditt til boligfinansiering kan føre til en rekke positive konsekvenser for låntagerne. Ikke bare påvirkes låntagernes boligsituasjon positivt, men lånet har også innvirkning på andre sosiale og økonomiske faktorer. Generelt ser det ut til at muligheten for inntektsøking er viktigst for de som oppgraderer eksisterende bolig. Reduserte utgifter, viktigheten av å eie egen bolig, økt plass, og den økte følelsen av frihet, er derimot viktigst for flesteparten av de som bygger nye boliger blant medlemmene i WATs boligkooperativer. Foreløpig er det få som har flyttet inn i ny bolig. Det er derfor for tidlig å si noe om alle låntagerne vil erfare de positive konsekvensene. Min undersøkelse har imidlertid avdekket hvilke konsekvenser låntagerne forventer. Låntagerne har også en del erfaringer selv om de ikke har flyttet inn. Mange har blant annet tatt i bruk de nye tomtene, og kan sammenligne nåværende og fremtidig boligsituasjon.

Årsakene til at det tar så lang tid før låntagerne kan flytte inn i ny bolig varierer mellom de ulike boligkooperativene. Låntagerne i Nala Makazi har generelt en meget lav inntekt, de bruker lang tid på å spare de obligatoriske 25 prosentene av lånebeløpet, og det tar lang tid å betale ned lånene. Medlemmene i Bandari boligkooperativ har faste jobber

med middels inntekt. De har imidlertid møtt på mange *utfordringer* i forbindelse med anskaffelse av tomt som har hindret rask bygging. Blant annet har tomtene de en gang kjøpte privat blitt konfiskert av staten. De har foreløpig, etter mer enn ti år, kun fått ti byggetillatelser, og infrastrukturen i de nye områdene de har kjøpt tomter på er mangelfull. Mangel på infrastruktur er også et problem for medlemmene i Makazi Bora boligkooperativ hvor både tilgang på vann og elektrisitet mangler. Selv enkelte uformelle boligområder i Dar es Salaam har bedre utbygget infrastruktur enn de nye områdene hvor de to boligkooperativene har kjøpt tomter. Boligkooperativer og individuelle hushold påføres merutgifter når de selv må finansiere boring av brønner, vanntanker, eller kjøp av generatorer. Det sier seg selv at det kan være problematisk for hushold med lav og middels inntekt å finansiere infrastrukturen helt på egen hånd. For at mikrokreditt til boligfinansiering skal fungere tilfredsstillende, må myndighetene legge forholdene til rette. Det holder ikke bare at mikrofinans integreres i landets økonomiske system. I Tanzania må myndighetene også rydde opp i byråkratiet og korrupsjonen som er en del av hele det administrative systemet. De må få ned behandlingstider slik at byggetillatelser og søknader om formalisering blir raskt behandlet. Videre må infrastruktur bygges ut, og forholdene tilrettelegges for de som ønsker å bygge bolig i formelle områder eller formalisere eiendomsrettighetene til egen tomt og bolig.

Til tross for utfordringene, kan låntagerne se frem til positive konsekvenser av mikrokreditt til boligfinansiering når de eventuelt er ferdige med boligbyggingen. De som bygger nye boliger har 75 m² å boltre seg på. Dette er større enn de fleste har fra før. Flesteparten av låntagerne får også flere rom, eget kjøkken, og økt høyde under taket. Låntagerne forventer bedre inneluft, og en følelse av økt velvære og komfort, som en konsekvens av dette. Videre viser min undersøkelse at mikrokreditt til boligfinansiering kan gi *positive endringer også i boligens omgivelser*. Låntagerne som kjøper ny tomt får større uteplass enn tidligere, med mulighet for husdyrhold, og dyrking av grønnsaker og frukt. Slike konsekvenser forutsetter at tomtene som låntagerne får kjøpt er av en viss størrelse. Mange har allerede tatt den nye tomten i bruk til tross for at boligen ikke er ferdig. Videre oppfattes de nye områdene som rene, det er grønnere omgivelser, og friskere luft. Imidlertid representerer tomtenes beliggenhet en utfordring for låntagerne i Dar es Salaam. Tomtene ligger flere mil fra sentrum og skaper problemer for de som har sitt arbeid der. Tidkrevende og kostbare reiser til arbeid gjør at enkelte vegrer seg for å flytte til de nye tomtene. De nye boligområdene er lite utviklet, og for enkelte medlemmer er det foreløpig ikke mulig å flytte arbeidet dit. Enkelte låntagere ser for seg at de venter med å

flytte til de ikke lenger er i arbeid. Jeg har ikke funnet at låntagere i Grameen Bank, SEWA Bank, eller Mibanco, har støtt på lignende utfordringer. Ei heller avdekker informasjonen fra disse institusjonene i hvilken grad låntagere som kjøper tomt erfarer positive endringer i boligens omgivelser. Dette skyldes trolig ulikheter i prosjektene.

Mine funn har bekreftet at mikrokreditt til boligfinansiering kan bidra til *økt inntekt*. Blant boligkooperativene jeg har undersøkt skjer dette hovedsakelig gjennom oppgradering av eksisterende bolig hvor låntagerne kan kreve økt husleie av leietagere. Økte inntekter gjør det lettere å nedbetale lånet. Låntagere som bygger seg ny bolig anser også mikrokreditt til boligfinansiering som en økonomisk investering. De erfarer kanskje ikke direkte økt inntekt, men kan oppnå en reduksjon i utgifter når de flytter inn i ny bolig. De som fra før leier bolig vil spare penger på at leieutgiftene forsvinner. Videre kan husdyrhold og dyrking av mat på egen tomt redusere matbudsjettet, og i enkelte tilfeller gi noe ekstra inntekt. På grunn av økt kvalitet på boligen forventes også en reduksjon i vedlikeholdskostnader på lengre sikt slik man har sett andre steder. Det er foreløpig for tidlig å si noe om mikrokreditt til boligfinansiering kan bidra til økt produktivitet og økt inntekt for de som arbeider hjemme blant WATs låntagere. Funn andre steder tyder imidlertid på at dette er et vanlig resultat. Konsekvensene av mikrokreditt til boligfinansiering på inntekt er kontekstavhengige, og varierer etter hvorvidt det er vanlig å ha leietagere og drive inntektsgenererende arbeid i hjemmet.

Den viktigste positive *psykologiske konsekvensen* for de som skal flytte til ny bolig er knyttet til det å eie egen bolig. Å eie, er for de fleste ensbetydende med trygghet og frihet. Man slipper konflikter med utleier, og man trenger ikke være redd for å bli kastet ut av boligen eller å bli tvangsflyttet. Man har også et sikkert sted å bo når man blir gammel. Blant informantene som oppgraderte eksisterende bolig ble det uttrykt stolthet over at boligen ser penere ut fra utsiden. Bedret økonomi som følge av økte leieinntekter gir også en økt følelse av trygghet for de av informantene som opplever dette. Generelt gir bedre boligforhold en følelse av økt velvære og komfort. Stolthet og betydningen av sikkerhet ser ut til å være noe som går igjen også i undersøkelser gjort andre steder.

Enkelte faktorer både i mine egne funn og funn gjort andre steder, tyder på at *kvinner* kan bli mer selvstendige og forbedre sin situasjon gjennom mikrokreditt til boligfinansiering. Ved å eie egen bolig og tomt styrker kvinner sine eiendomsrettigheter, og de reduserer sin sårbarhet mot tvangsflytting. Videre kan kvinner øke sine kunnskaper og få organisasjonstrening dersom de deltar på seminarer og kurs i regi av låneinstitusjonen. De kan få bedre kontroll over egen og husholdets økonomi.

Erfaringer med låneprosessen

Mine funn viser at låneprosessen i forbindelse med mikrokreditt til boligfinansiering fungerer godt for de fleste av WATs låntagere. Det er imidlertid elementer ved låntagernes økonomi, og ordningen med lånegrupper, som skaper problemer for enkelte medlemmer. *Spare- og lånegrupper* kan fungere godt, og medføre et positivt gruppepress som gjør at medlemmene betaler sine avdrag til rett tid. Meningen er at medlemmene i en gruppe skal hjelpe hverandre økonomisk dersom noen får problemer med sine avdrag. Dette gir låneinstitusjonen en sikkerhet om at lånet innbetales. Mine funn avdekket at dette som regel fungerer godt, men at noen grupper ikke klarer å løse slike situasjoner. Konsekvensen er irritasjon blant medlemmene. Dette har enkelte ganger resultert i at de som har problemer med ett eller flere avdrag, ikke får den hjelpen de har krav på i upatugruppen. En slik situasjon kan føre til at enkelte låntagere må låne penger andre steder for å betale sine avdrag til WAT. Videre kan de nektes ytterligere lån dersom de ikke håndterer tilbakebetalingen, eller bli kastet ut av upatugruppen. Dette gir indikasjoner på at gruppeordningen ikke alltid fungerer optimalt. Empiriske funn fra Grameen Bank viser at konsekvensene for låntagerne kan bli alvorlige når slike situasjoner oppstår i lånegrupper. Generelt er det vanligst blant institusjoner å tilby individuelle lån i forbindelse med mikrokreditt til boligfinansiering. Det er derfor god grunn til å vurdere individuelle lån med sikkerhet i eiendeler, oppsparte midler eller lignende, som en alternativ ordning også for WATs låntagere. Gruppepresset som gir gode tilbakebetalingstall vil imidlertid forsvinne, og andre muligheter for å sikre tilbakebetaling må i så fall vurderes av institusjonen.

Min undersøkelse avdekket videre at mange av *låntagerne har det økonomisk vanskelig*. Disse problemene ser ut til å være størst blant låntagerne som bygger nytt, og som har lav inntekt. Mens de fleste som oppgraderer eksisterende bolig erfarer økt inntekt som kan bidra til å lette nedbetalingen av lånet, erfarer de som bygger nytt ingen slik effekt. Tvert imot fører den lange byggeperioden til at mange får doble utgifter når de må betale husleie samtidig som de betaler ned på boliglånet. Videre er det mange som har problemer med å betale avdragene i månedene hvor skoleavgiftene skal betales. Min undersøkelse har også vist at enkelte låntagere ikke lenger klarer å håndtere nedbetalingen av lån fordi uforutsette hendelser har påvirket deres betalingsevne. Dette skaper en usikker situasjon. De berørte låntagerne vet ikke når de vil bli ferdig med boligbyggingen, og de vet ikke om deres investeringer er bortkastede. Foreløpig har de fleste av mine informanter

kommet kort i byggeprosessen, og de langsiktige konsekvensene av de nåværende økonomiske problemene er usikre. Generelt finnes det altfor lite informasjon om hva som skjer med låntagere som ikke klarer tilbakebetalingen og ikke fullfører boligbyggingen eller utbedringen. Fremtidig forskning bør derfor fokusere på disse individenes skjebner. Det er viktig å finne ut hvilke endringer som kan gjøres for å hindre at mikrokreditt får uheldige konsekvenser for låntagerne.

De økonomiske problemene kan reduseres dersom man sikrer at låntagerne har en stabil inntekt på forhånd. Blant mange institusjoner er det derfor vanlig å tilby låntagerne *mikrokreditt til småskalavirksomhet* før de eventuelt innvilges et boliglån. På denne måten kan låneinstitusjonen sikre at flere medlemmer lykkes med mikrokreditt til boligfinansiering. De fleste av mine informanter i Tanzania jobber med småskalavirksomhet, og min undersøkelse avdekket at flere informanter ønsker små lån til å videreutvikle sine inntektsgenererende aktiviteter. Dette låneproduktet tilbys blant annet av WAT SACCOS i Dar es Salaam, men ikke i Dodoma. På grunn av den vanskelige økonomiske situasjonen mange låntagere befinner seg i, er det er god grunn til å vurdere hvorvidt dette også bør tilbys låntagere i Dodoma.

Kunnskapen om konsekvensene av mikrokreditt til boligfinansiering og låntagernes erfaringer er fremdeles begrenset. Det ser foreløpig ikke ut til at forskning på dette området har blitt prioritert. For å kunne kartlegge de faktiske konsekvensene og erfaringene er det behov for mer forskning. Hensikten med dette må være å få bedre oversikt over hva som fungerer bra, og hva som eventuelt kan gjøres bedre. På denne måten kan man unngå uheldige situasjoner underveis i låneprosessen, og mikrokreditt til boligfinansiering kan i ennå større grad tilrettelegges behovene og mulighetene til grupper med lav og middels inntekt.

Referanseliste

- ACCION International. 2007. *A Comparison of Housing Finance Programs for Low Income People in Peru*. Case Study Submitted to Cities Alliance May 2007. Lastet ned 05.11.07: <http://www.citiesalliance.com/doc/resources/financing/accion-peru-case-study-150507.pdf>
- Ahmed, I. 1998. Crisis of Natural Building Materials and Institutionalised Self-Help Housing: The Case of Grameen Bank in Bangladesh. *HABITAT INTL. Vol.2, No.4.* 355-374.
- Al-Radi, Selma. 1994. Grameen Bank Housing Programme. *James Steele. (ed.) Architecture for Islamic Societies Today*. London, Academy Editions. Lastet ned 15.11.07: http://archnet.org/library/documents/one-document.jsp?document_id=6111
- Andersen, S.S. 1997. *Case-studier og generalisering. Forskningsstrategi og design*. Fagbokforlaget, Bergen.
- Anyamba, T. og B. Nordahl. 2005. *Housing Development and women's right to land and property; Review of Women Advancement Trust's development programme and the partnership with NBBL*. Project report 393 – 2005. Oslo, Norges byggforskningsinstitutt
- Barua, C.D. 1999. *The Experience of Grameen Bank Housing program, Bangladesh*. Presentasjon på Conference of Housing Microfinance. Lastet ned 09.11.07: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=373886>
- Biswas, S. 2003. Housing as a productive asset – housing finance for self-employed in India. *Small Enterprise Development Vol. 14, No. 1.* 49-55(7).
- Brown, W. 2003. Building the Homes of the Poor – One Brick at a Time; Housing Improvement Lending at Mibanco. *Insight Publications, Accion. No. 4*. Lastet ned 05.11.07: http://publications.accion.org/insight/InSight_4__154.asp
- Brown, W. og Á. García. 2002. Micasa: Financing the progressive Construction of Low-Income Families' Homes in Peru. *Shelter Finance for the Poor Series. Cities Alliance*. Lastet ned 05.11.07: [http://www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf/Attachments/micasa/\\$File/Micasa_final_DMW.pdf](http://www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf/Attachments/micasa/$File/Micasa_final_DMW.pdf)
- Burra, M. 2004. Land Use Planning and Governance in Dar es Salaam: A Case Study from Tanzania. *Hansen, K. T. og Vaa, M. (eds.) 2004. Reconsidering Informality: Perspectives from Urban Africa*. Nordiska Afrikainstitutet.
- CGAP. 2004. Helping to Improve Donor Effectiveness in Microfinance. *DONOR BRIEF. No. 20*, August 2004. CGAP. Lastet ned 28.08.07: http://www.microfinancegateway.com/files/20623_db_20.pdf
- Cheston, S. og, L. Kuhn. 2002. Empowering women through Microfinance. *Daley-Harris, S. (ed.). 2002. Pathways Out of Poverty. Innovations in Microfinance for the Poorest Families*. Kumarian Press, Inc., USA
- Christen, R.P. 2004. Foreword. *Daphnis, F. og B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.

- CIVIS. 2003. Shelter for the Poor Series Synthesis. *Cities Alliance. CIVIS. Shelter Finance for the Poor Series. Issue 4v*, April 2003. Lastet ned 13.09.07:
<http://www.citiesalliance.org/publications/civis.html>
- Cloke, P. et al. 2004. *Practicing human geography*. Sage, London.
- CUDS. Center for Urban Development Studies. *Harvard University Graduate School of design. 2000. Housing Microfinance Initiatives; Synthesis and Regional Summary: Asia, Latin America, and Sub-Saharan Africa with Selected Case Studies*. Microenterprise Best Practices Project, Development Alternatives Inc. (DAI), USAID, Washington, D.C. Lastet ned 27.08.07:
<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/128763/Housing+Microfinance+Initiatives+HarvardGSD+000501.pdf>
- Daphnis, F. et al. 2002. SEWA Bank's Housing Microfinance Program in India. *Shelter for the Poor Series. Cities Alliance*. Lastet ned 25.11.07:
[http://www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf/Attachments/sewa/\\$File/SEWA_final_DMW.pdf](http://www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf/Attachments/sewa/$File/SEWA_final_DMW.pdf)
- Daphnis, F. 2004a. Housing Microfinance: Towards a Definition. *Daphnis, F. og B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.
- Daphnis, F. 2004b. Elements of Product Design for Housing Microfinance. *Daphnis, F. og B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.
- Daphnis, F. og I. Faulhaber. 2004. *Policy Recommendations for Sida's programs; Housing Finance*. Hefte lastet ned 12.09.07:
<http://www.sida.se/sida/jsp/sida.jsp?d=118&a=3322&searchWords=Policy%20Recommendations%20for%20Sida's%20programs>
- De Soto, H. 2000. *The Mystery of Capital*. Black Swan, Storbritannia.
- Develtere, P. og A. Huybrechts 2005. The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh. *Alternatives Vol. 30, No. 2*. 165- 189.
- Dunford, C. 2000. The holy grail of microfinance: 'helping the poor' and 'sustainable'. *Harper, M.(ed.). 2003. Microfinance. Evolution, Achievements and Challenges*. ITDG Publishing, London.
- Escobar, A. og S.R. Merrill 2004. Housing Microfinance: The State of the Practice. *Daphnis, F. og B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.
- Ferguson, B. 2004. The Key Importance to Housing Microfinance. *Daphnis, F. og B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.
- Ferguson, B. og J. Navarrete. 2003. New approaches to progressive housing in Latin America: A key to habitat programs and policy. *Habitat International, Vol. 27, No. 2*. 309-323.
- Goetz, A.M. og R.S. Gupta. 1996. Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programme in Bangladesh. *World Development, Vol. 24, No.1*. 45-63.

- Hammersley, M. og P. Atkinson. 1995. *Ethnography. Principles in practice*. Routledge, London.
- Hashemi, S. *et al.* 2003. Is Microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals? *Focus Note No. 24. CGAP, Januar 2003*. Lastet ned 23.08.07:
http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/FocusNote_24.pdf
- Hardoy, J.E. og D. Satterwaite. 1989. *Squatter Citizen. Life in the Urban Third World*. Earthscan Publications Ltd., London.
- Hattel, K (ed.). 2005. *Microfinance on The Cutting Edge*. Summary of the MicroFinance Network Conference convened in Arusha, Tanzania November 8-10, 2004. Lastet ned 12.11.07:
http://www.microfinancegateway.com/files/29038_file_Microfinance_on_the_Cutting_Edge.pdf
- Hesselberg, J. 1994. *Fattigdom. Begrep, målemetoder og omfang*. Occasional Paper #14. Avdeling for samfunnsgeografi, Universitetet i Oslo.
- Hesselberg, J. 1996. *Fattigdom og utviklingsstrategier*. Occasional Paper #22. Avdeling for samfunnsgeografi, Universitetet i Oslo.
- Hesselberg, J. 1998. Spørreundersøkelse og intervju i utviklingsland. En guide for hovedfagsstudenter. *Occasional Paper #25, Samfunnsgeografi*, Universitetet i Oslo.
- Hulme, D. 2000. Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance. *Harper, M. (ed.). 2003. Microfinance; Evolution, Achievements and Challenges*. ITDG Publishing, London.
- Hulme, D. og P. Mosley. 1996. *Finance Against Poverty. Volume 1*. Routledge. London and New York.
- Johanssen, K.S. 1998. *Areal- og boligervelse, og oppfattet bosikkerhet blant lavinntektsbeboere. En studie av tre lavinntektsområder i Ahmedabad*. Hovedoppgave i Samfunnsgeografi. Institutt for Sosiologi og Samfunnsgeografi. Universitetet i Oslo.
- Jones G.A. og K. Datta. 1999. From self-help to self-finance: the changing focus of urban research and policy. *Datta, K. og G.A. Jones (eds). 1999. Housing and Finance in Developing Countries*. Routledge Studies in Development and Society, London.
- Jones, G.A. og D. Mitlin. 1999. Housing finance and non-governmental organizations in developing countries. *Datta, K. og G.A. Jones (eds). 1999. Housing and Finance in Developing Countries*. Routledge Studies in Development and Society, London.
- Kabeer, N. 2005. Direct social impacts for the Millennium Development Goals. *Copestake et al. 2005. Money with a Mission Volume 1. Microfinance and Poverty Reduction*. ITDG Publishing, UK.
- Kanyama, A.A. 1995. *Can the Urban Housing Problem Be Solved Through Physical Planning?: An Analysis Based on Experience from Dodoma, Tanzania*. Doktorgradsavhandling, Kungl. tekniska högskolan, Royal Institute of Technology, Department of Architecture and Town Planning, Division of Building Function Analysis, Stockholm.
- Klinkhamer, M. 2000. *Microfinance Housing Products and Experience with Land Title as Collateral*. Rapport utgitt av GHIF – The Group for Home og Infrastructure Finance, Inc. Lastet ned 10.10.07:

<http://wbln0018.worldbank.org/LAC/lacinfoclient.nsf/Author/By+Author/BBF39167AFFD94A2852569E70047965E?OpenDocument>

- Kvale, S. 2001. *Det kvalitative forskningsintervju*. Gyldendal Norsk Forlag AS.
- Lincoln, Y.S. og E.G. Guba. 2000. The Only Generalization is: There is No Generalization. *Gomm, R. et al. (eds). 2000. Case study method*. Sage, London.
- Lindfield, M. 2001. Finance for the Poor. *A Quarterly Newsletter of the Focal Point for Microfinance*, Vol. 2, No. 3. 1-3.
- Lugalla, J. 1995. *Crisis, urbanization, and urban poverty in Tanzania: a study of urban poverty and survival politics*. University Press of America, Lanham, Maryland.
- Lupala, J.M. 2002. *Urban types in rapidly urbanising cities: analysis of formal and informal settlements in Dar es Salaam, Tanzania*. Doktorgradsavhandling, Kungl. tekniska högskolan, Department of Infrastructure and Planning, Division of Urban Studies, Stockholm
- Mahanga, M.M. 2002. *Urban housing and poverty alleviation in Tanzania*. University Press, Dar es Salaam
- Malhotra, M. 2004. Taking Housing Microfinance to Scale. *Daphnis, F. og, B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.
- Maximambali, F. 1999. *Client Exits (Drop-outs) Amongst Tanzanian Microfinance Institutions*. Report from the research by Florence Maximambali, Christopher Lwoga, and Stuart Rutherford. Dar es Salaam, June 1999. Lastet ned 22.11.07;
<http://www.infiniste.org/sites/www.mireda.org/DOCUMENTS/00197.pdf>
- Mbyopyo, G.M.S. 2004. *Women Advancement Trust; Assessment study on housing and improvement of living environment in Hannah Nassif upgraded settlement in Kinondoni-Dar es Salaam*. University College of Lands and Architectural Studies (UCLAS), Dar es Salaam.
- Mercer, C. 2006. Working with Partners: NGOs and CBOs. *Desai, V. og R. Potter. (eds). Doing Development Research*. Sage Publications Ltd., London.
- Mosha, A.C. 1995. Squatter and Slum Settlements in Tanzania. *Aldrich, B. og, R.S. Sandhu (eds). 1995. Housing the Urban Poor. Policy og Practice in developing Countries*. Zed Books, London.
- Mutesasira, L. 1999. *Use and Impact of Savings Services among the Poor in Tanzania*. En rapport utgitt av MicroSave. Lastet ned 11.11.07:
http://www.microfinancegateway.com/files/1728_file_Use_and_Impact_of_Savings_in_Tanzania_Mutesasira.pdf
- Ngulama, H.M. 2003. *Housing Themselves. Transformations, Modernisation and Spatial Qualities in Informal Settlements in Dar es Salaam, Tanzania*. Doktorgradsavhandling, Kungl. tekniska högskolan, Department of Infrastructure, Division of Urban Studies, Stockholm.
- NBBL 2006. *Proposal for Pilot Housing Microfinance Program in Tanzania*. To Tanzanian Financial Sector Deepening Trust by WAT, ROOFTOPS CANADA og NBBL.
- NBBL. 2007. *Uformelle bosettinger. En utfordring for byer i Sør*. Hefte utgitt av NBBL februar 2007.

- Norton, J. 1990. The Grameen Bank Housing Loan Project. *MIMAR 34: Architecture in Development*. London: Concept Media Ltd.
- Randhawa, B. og J. Gallardo. 2003. Microfinance Regulations in Tanzania: Implications for Development and Performance of the Industry. *Africa Region Working Paper Series No 51*. Lastet ned 12.11.08: <http://www.worldbank.org/afr/wps/wp51.pdf>
- Robinson, M. S. 2001. *The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor*. The World Bank, Washington, D.C. og Open Society Institute, New York.
- Seibel, H.D. og U. Parhusip. 1990. Financial innovations for microenterprises – linking formal and informal institutions. *Harper, M.(ed.). 2003. Microfinance. Evolution, Achievements and Challenges*. ITDG Publishing, London.
- Simanowitz, A. og A. Walter. 2002. Ensuring Impact. *Daley-Harris, S. (ed.). 2002. Pathways Out of Poverty. Innovations in Microfinance for the Poorest Families*. Kumarian Press, Inc., USA.
- Stake, R.E. 2005. Qualitative case studies. *Denzin, N.K. og Lincoln, Y. S. (eds). 2005. The Sage handbook of qualitative Research*. Third edition. Sage, London.
- Thagaard, T. 2003. *Systematikk og innlevelse*. En innføring i kvalitativ metode. Fagbokforlaget, Bergen.
- Tilock, K. 2004. Construction Assistance and Housing Microfinance. *Daphnis, F. og B. Ferguson (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA
- Tomlinson, M.R. 2007. *A literature review on housing finance development in Sub-Saharan Africa*. Commissioned by FinMark Trust. Lastet ned 09.09.07: http://www.finmarktrust.org.za/documents/2007/MAY/Litreview_HFAfrica.pdf
- Vance, I. 2004. Land and Collateral Issues. *Daphnis, F. og B.. Ferguson. (eds). 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Kumarian Press, Inc., Bloomfield, USA.
- Vyas, J. 1999. *Financing Shelter and Housing for Poor Women in India*. Skriv utgitt av UNDP - United Nations Development Programme. Lastet ned 12.11.07: <http://www.microfinancegateway.com/content/article/detail/3213>
- Vaa. M. 1995. Issues and policies in the development of unauthorized settlements. *Norsk geografisk. tidsskrift. Vol. 49*. 187-195.
- WAT. 1992. *The global shelter strategy-Enhancing women's participation in human settlement at community level. Case Studies in Urban Informal Settlements in Tanzania; Kigogo Community – Dar es Salaam, Chang'ombe Community -in Dodoma*. A report.

Vedlegg 1. Oversikt over informanter

Informanter i WAT:

Tabitha Siwale – Chief executive. Et formelt intervju.

Mercy Chang'a – Housing Finance Officer. Min kontaktperson i WAT. Hadde to formelle intervjuer og flere uformelle samtaler.

Naomi Makota - Community Development Officeret. Et offisielt intervju.

Anna Shayo - Housing Program Officer. Ledsager under visning på boligområdet til Bandari boligkooperativ. Flere uformelle samtaler.

Adam Mlela - Construction Technician. Eneste ansatte i Dodoma, ledsaget meg under visningene der. Flere formelle og uformelle samtaler.

Rose Daudi – Assistant ICAL Officer. Gav meg tilgang til de ulike dokumentene de hadde på ressurscenteret.

Type informanter	Arbeid	Navn/nummer på informant
Makazi Bora boligkooperativ		
Kvinne	Småskalavirksomhet	1
Mann	Lærer	2
Hannah Nassif boligkooperativ Gruppeintervju	Alle arbeider med småskalavirksomhet.	
Kvinne		1
Kvinne		2
Kvinne		3
Mann		4
Mann		5
Kvinne		6
Kvinne		7
Mann		8
Bandari boligkooperativ Intervju med sekretær og styreleder.		

Nala Makazi boligkooperativ		
Kvinne	Lærer	1
Mann; Sekretær i boligkooperativet	Pleier på sykehus	2
Kvinne; Styreleder i boligkooperativet.	Selger ferdiglaget mat uformelt. Arbeider hjemmefra.	3
Kvinne	Selger mat uformelt	4
Kvinne	Bonde	5
Kvinne	Lærer	6
Kvinne	Hjemmeværende	7
Kvinne	Har kuer og okser	8
Mann	Bonde	9
Mann	Snekker	10
Kvinne	Hjemmeværende	11
Mann	Bonde	12
Kvinne	Selger ferdiglaget mat uformelt. Arbeider hjemmefra	13
Mann	Har formelt arbeid i bedrift	14
Kvinne	Småskalavirksomhet. Arbeider hjemmefra	15
Omvisninger		Ledsager:
Omvisning i det uformelle boligområdet Hannah Nassif i Dar es Salaam.		Informant 8 I Mkuhana boligkooperativ
Omvisning i det formelle boligområdet Toangoma hvor Bandari boligkooperativ har startet byggingen av fem boliger.		Anna Shayo
Omvisning i det formelle boligområdet Mivumoni til Makazi Bora.		Informant 2 i Bandari boligkooperativ
Visning i det formelle boligområdet Nkuhungu i Dodoma.		Adam Mlela, styreleder, sekretær, og kasserer
Visning i det uformelle boligområdet Changómbe i Dodoma.		Adam Mlela og styreleder

Vedlegg 2. Intervjuguide²⁹

1. Background:

1.1 Number:

1.2 Gender:

1.3 Age:

1.4 Marital status:

2. Household

2.1 How many people live in your house/household?

2.2 What are your income source(s)/your work?

2.3 What is your monthly income (approximate)?

2.4 Do other people in the household contribute to the various living expenses?

3. About the loan

3.1 How many loans have you received from WAT?

3.2 When did you get your first loan?

3.3 What was the amount of the loan/loans?

3.4 What have you used the money from the loan on?

3.5 Do you expect to apply for another loan?

- How many?
- How much?
- Why?

4. Before the loan

4.1 Why did you want to apply for a loan from WAT?

²⁹ Spørreskjemaet ble tilpasset informantene fra de ulike boligkooperativene ettersom de har tatt opp ulike typer lån fra WAT, og er i forskjellige faser av boligbyggingen. Intervjuguiden ble mest benyttet som en veiledning slik at jeg ikke skulle glemme noen spørsmål. Den viser imidlertid hvilke spørsmål som var mest sentrale under mine intervjuer.

- What did you want to spend the money on?

4.2. Was there any alternative way for you to finance the housing construction before WAT offered you their microfinance loan?

- If yes; - Did you use those alternatives?
- How did it work for you?

4.3 Where did you live before you got the loan from WAT?

4.4 How would you describe your home and living conditions before you got the loan?

- Did you rent or did you have your own property/house?
- Size of the house/room?
- How would you describe the house?
- How would you describe the environment in which your house/room was placed?
- Did you find it safe to live there?
- Did you have basic facilities like water, electricity, garbage disposal, health-facilities?
- Was there any problems that made you get a loan in order to move?

5. After the loan

5.1 Where do you live now?

- If in new house; jump to 5.5
- If in same place as before; jump to the next question.
- If temporary place? How do you live now?
- Renting?
- Extra expences?
- Environment? Safety?
- Water? Sanitation? Garbage?
- Electricity?

5.2. How far have you come in the process of obtaining a new house? (in what phase?)

5.3 How much do you have left before you can move in?

5.4 When do you expect to move in to the house?

- Why?

5.5 Are you satisfied with the location of the new house?

- Why?
- Will there be any changes in the time you spend getting to and from you work?
- Are you satisfied with the environment?

6. Other

6.1 Have the loan led to any changes in your life? What changes?

- How is your economic situation now compared to the economic situation
- You were in before you got the loan?
- Do you work more after you got the loan?
- Has there been any change in your access to water, electricity, garbage disposal, sanitation?
- What about health-facilities?
- Safety?

6.2 Is your new home/ will your new home be used for other things than just living there? Like; renting or income generating activities? (work)

- And if; did you plan for this when you got the loan?
- And; did you or do you have these possibilities (for renting or working) in
- Your old house?

7. Women and gender

7.1 Do you think micro credit can help women's situation in any way?

- Strengthen women's property rights?
- Economic benefits?
- Other?

8. The UPATU groups

8.1 What is your experience with saving in the UPATU-group?

- Negative?
- Positive?

8.2 What is your experience with loaning in the UPATU-group?

- Negative?
- Positive?

8.3 Do you think the UPATU-group have cooperated well?

- Have there been any arguments between the members?
- Have the members supported each other in difficult times?
- Have you shared experiences with each other?

8.4 Have you experienced any differences between men and women in the upatu-group?

9. Other

- Is there anything you would like to add?
- Anything that would tell me more of the situation you are in?